

BATE  
SECTOR EM 91

ISSN 0102-5279

ANO VII - Nº 31 - JANEIRO/FEVEREIRO 1991

# CELULOSE & PAPEL

7(31)

## EUROPA UNIDA. COMO FICAM AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS?





# HERLITZ. A SUA PROTEÇÃO CONTRA O MAU TEMPO.

Proteja-se das esperadas chuvas e trovoadas com quem sempre lhe deu cobertura. Herlitz International Trading. A certeza de bons negócios e um ano novo ensolarado.

**Herlitz**<sup>®</sup>

Herlitz International Trading

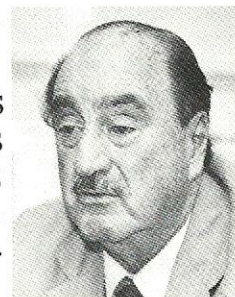
**BRASPEX**

Com. Imp. e Exp. Ltda.

# AS NOVAS MEDIDAS E O ENTENDIMENTO NACIONAL

*Horácio Cherkassky (\*)*

O pacote de 31 de janeiro foi um recurso extremo para deter a inflação e impedir a volta da ciranda financeira. Deve-se lamentar que mais uma vez a economia tenha sofrido profundas alterações da noite para o dia, deixando perplexos os agentes econômicos, que custarão a recobrar a confiança na estabilidade das regras de funcionamento do mercado. Uma grande prioridade do País é reativar os investimentos produtivos, tarefa sobremaneira dificultada quando a política econômica está sujeita a guinadas radicais.



Mas não adianta chorar o leite derramado. O novo choque pode ser o ponto de partida para o entendimento nacional que há muito é buscado no sentido de reforçar as bases políticas da luta antiinflacionária, preparando o terreno para a retomada do desenvolvimento econômico. Se a saída do congelamento de preços e salários for pactuada entre governo, empresários e sindicalistas, no fôro do entendimento nacional, poder-se-á evitar os equívocos do Plano Cruzado e suas conseqüências óbvias, como o ágio e o desabastecimento.

É necessário, também, que o governo faça sua parte, eliminando o déficit público com o enxugamento da máquina administrativa e através das privatizações. A carga fiscal exorbitante e os patamares estratosféricos das tarifas públicas são empecilhos evidentes à retomada dos investimentos produtivos que permitiriam baratear os preços das mercadorias no mercado interno.

Apesar das medidas do Plano Collor 2, é provável que a recessão não nos abandone no curto prazo. Então, a saída para manter o nível de atividade econômica continua sendo aumentar exportações. Para que o Brasil amplie sua participação no mercado externo, impõe-se, entretanto, um conjunto de novos procedimentos que contemplem a eliminação das desvantagens comparativas que existem, principalmente na área fiscal, onde impostos excessivos incidem sobre máquinas e equipamentos, diversamente do que ocorre em países concorrentes. Resolver este problema já seria estimular poderosamente nosso parque industrial.

Outra área de desvantagem refere-se aos custos portuários e de fretes, que constituem verdadeiro obstáculo às exportações brasileiras. E o que é pior: a situação vem se agravando. Assim, em 1987, os custos com transporte, portos e capatazia representavam 14% do valor FOB do produto exportado, enquanto hoje esta proporção é de 21% (percentual quatro vezes superior ao valor médio dos países industrializados). Então, o porto de Antuérpia opera 25 containers por hora a um custo de US\$ 90 por container, enquanto no porto de Santos são embarcados 13 containers por hora à base de US\$ 380 por container.

Urge atacar esses e outros pontos com determinação e coragem, para que o País possa concentrar suas forças na tarefa básica do crescimento econômico.

*\*Horácio Cherkassky é presidente da ANFPC — Associação Nacional dos Fabricantes de 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

Reginaldo Finotti

#### Editor

Celso Lungaretti

#### Redação

Sílvia Maria Brito Samú

#### Colaboradores

Ademar Gardiman (fotos)

Bira Câmara (gráficos)

Maroni J. da Silva (texto)

Paulo B. Silva (fotos)

Raimundo José da Silva (revisão)

Sandro Brito (arte-final)

#### 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: Ippis Gráfica e Editora S.A. — Fotolitos: Força Fotolito.



Capa: bandeiras dos 12 países-membros da CEE.  
Foto: Image Bank.

## EUROPA UNIDA: MERCADO DIFÍCIL, MAS PROMISSOR.

Com possibilidade de movimentar US\$ 800 bilhões anuais, a Europa Unida se constituirá no mercado mais promissor para as exportações brasileiras de celulose e papel neste final de século. Os especialistas, entretanto, advertem que a economia europeia é completamente cartelizada, mantendo os preços em patamares artificiais. Além disso, um dos principais objetivos da unificação é fortalecer a CEE como "estado" produtor.

21

## SETOR ACREDITA EM RÁPIDO REAQUECIMENTO DA ECONOMIA

A recessão durará todo o primeiro trimestre, mas o reaquecimento da economia poderá ser rápido, principalmente se o governo estimular os investimentos produtivos. A certeza é dos dirigentes de empresas reunidos em mais uma mesa redonda da **Celulose & Papel**: Sérgio Vaz, Dante Ramenzoni, Franco Porta, Jahir de Castro e Murilo de Araújo.

9

## CALDEIRAS DE RECUPERAÇÃO E DE GERAÇÃO PERMITEM REDUZIR CUSTOS

As caldeiras de recuperação cumprem a dupla função de resgatar os produtos químicos de alto custo utilizados na obtenção do papel e da celulose e produzir vapor. Já as caldeiras de geração fornecem energia a partir da queima de biomassa, suprimindo as indústrias que, assim, não precisam recorrer muito à eletricidade adquirida fora.

15

## EXPORTAÇÕES AGORA DEPENDERÃO DE RÍGIDAS NORMAS DE QUALIDADE

As exportações para a Europa de agora em diante vão depender da adoção de rígidas normas de qualidade. A série NB 9000 (ISO), aprovada como norma brasileira em junho último, não só favorecerá a inserção do País no mercado mundial, como também deve servir para disciplinar o mercado interno, já que as estatais vão exigí-la.

32

## E MAIS:

Internacional .....	8	Sepaco .....	19
Conjuntura .....	18	Gente (Kurd Riecken) .....	37

# A TECNOLOGIA KAMYR ESTÁ TRAZENDO AO BRASIL O MELHOR E MAIS FORTE PAPEL INTERNACIONAL.



Desde o último mês de dezembro, a KAMYR DO BRASIL passou a integrar um restrito círculo de empresas brasileiras, com a obtenção da qualificação de seus produtos pela **American Society of Mechanical Engineers**, dos EUA, o selo **A.S.M.E.**, tipo "U".

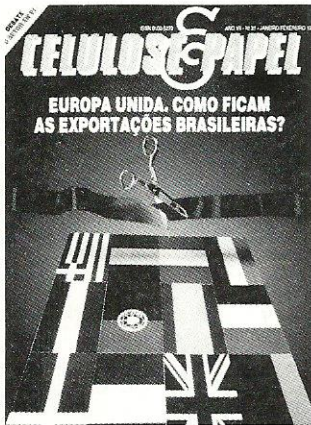
Esta qualificação, já obtida há alguns anos pela KAMEAR

empresa coligada à KAMYR, na Suécia, abre as portas dos mercados norte-americano, europeu e asiático aos produtos fabricados pela KAMYR DO BRASIL. E reconhece definitivamente a alta qualidade, a eficiência e a segurança operacional destes produtos, também fornecidos aos clientes no mercado nacional.

Assim, a avançada tecnologia da KAMYR abre novos mercados e passa a gerar mais divisas para nosso país, nas melhores e mais fortes moedas internacionais.

## KAMYR

KAMYR DO BRASIL TÉCNICA DE CELULOSE LTDA.  
Rua Francisco Sobania, 1300 - CIC - CEP 81450 C. Postal 14.046  
CEP 81931 - Curitiba - PR - Fone (041) 348-1155 - Telex 41-5408



## UNITED EUROPE: DIFFICULT AND PROMISING MARKET.

With the prospect of trading US\$ 800 billion/year, United Europe will become the most promising market for paper and pulp exports in this decade. However, experts caution that European economy is a cartel, which keeps prices at artificial levels. Moreover, one of the main goals of unification is to strengthen EEC as a "producing state".

---

## THE AREA BELIEVES IN QUICK WARM UP OF THE ECONOMY

The recession in Brazil will perdure during the first quarter of the present year, but economy may warm up quickly if the government foments productive investments. This is the opinion of the entrepreneurs gathered at a "Celulose & Papel" round table: Sergio Vaz, Dante Ramenzoni, Franco Porta, Jahir de Castro and Murilo de Araújo.

---

## RECOVERY AND GENERATION BOILERS ALLOW COST REDUCTION

Recovery boilers have the double role of steam production and recovery of high cost chemicals used in paper and pulp production. Generation boilers generate energy by burning biomass, thus supplying the mills, with electric power, exempting them of having to resort to external electricity sources.

---

## NOW EXPORTS WILL DEPEND OF STRICT QUALITY STANDARDS

From now on, exports to Europe will depend of the adoption of strict quality standards. The ISO series NB 9000, approved as a Brazilian standard last June, will not only favor the insertion of Brazil in the world market, but also will discipline the national market, for these standards will be also required by state owned companies.

---

# O freguês tem sempre razão.



## **Industrial:**

*"A nova política industrial exige competitividade e qualidade. Precisamos de acesso rápido e fácil às informações de projeto para reagir às mudanças do mercado."*



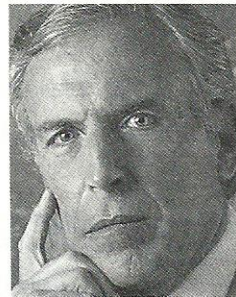
## **Exportador:**

*"Temos operações e pessoal no mundo inteiro. Precisamos harmonizar estas unidades num todo eficiente, orgânico, com informações disponíveis para todos."*



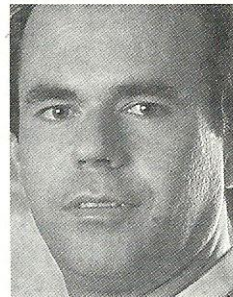
## **Comerciante:**

*"Nossa administração de estoques e atendimento aos clientes são fatores determinantes para nosso sucesso. Precisamos de sistemas que nos suportem hoje e no futuro."*



## **Executivo Financeiro:**

*"A informação e os serviços são a essência de nosso negócio. Temos que estar sempre investindo no aumento da eficiência no manuseio das informações e na qualidade dos serviços aos clientes."*



## **Administrador Público:**

*"A coisa mais importante é cada funcionário ter acesso a todas as informações, a todas as ferramentas necessárias, que lhe permitem usar todo o seu potencial."*

Nenhum cliente é pequeno demais para a IBM.

Nenhum cliente é grande demais para a IBM.

Esta é, em síntese, uma das maiores diretrizes da IBM, hoje totalmente orientada e dirigida para o mercado. Foi ouvindo cada opinião, registrando cada uma das necessidades de empresários em todo o mundo, que a IBM desenvolveu um sistema tão abrangente, que inaugurou uma nova era dentro da própria informática.

É o Sistema IBM/390.

As características desta nova família de processadores de informações atendem às suas necessidades de maior competitividade, maior produtividade, maiores lucros, maior racionalidade e maior economia nas operações.

Além da avançadíssima solução tecnológica, capaz de atender às mais variadas necessi-



dades industriais, comerciais, financeiras, administrativas e de negócios em geral, você pode contar com a IBM, a cada momento, qualquer que seja o porte de sua empresa ou setor de atividade.

Com a sua nova organização, especializada por setor de atividade do cliente, a IBM Brasil está cada vez mais próxima do mercado.

E, desta forma, está mais bem preparada para entender os problemas e as necessidades de cada área.

Equipes de especialistas, permanentemente treinadas no Brasil e no exterior, estão capacitadas a falar a mesma linguagem de cada ramo de atividade dos usuários. Isto permite uma eficiente interação entre a mais moderna tecnologia de informática e os processos operacionais, próprios de cada setor.

Faça da IBM uma extensão da sua empresa.

**IBM**  
IBM Brasil

# IMPULSIONAR NEGÓCIOS É A NOVA PRIORIDADE DA CICEPLA

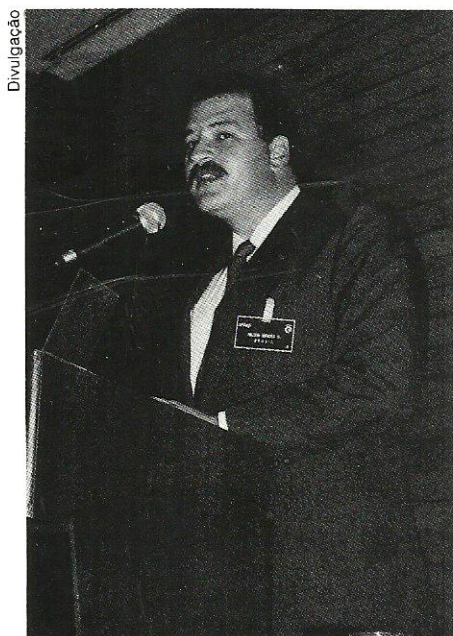
*Com a emergência dos blocos comerciais, a Confederación Industrial de la Celulosa y del Papel Latinoamericana quer criar um mercado comum no subcontinente.*

O Brasil levou a maior delegação estrangeira à IX Assembléa Geral Extraordinária e reunião de comissões da Cicepla — Confederación Industrial de la Celulosa y del Papel Latinoamericana, de 12 a 15 de novembro último, na cidade do México. Dos 101 participantes, 20 eram brasileiros, ficando atrás apenas da própria representação mexicana, com 45 membros.

Na apresentação dos países, o presidente da ANFPC — Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose, Horácio Cherkassky, destacou que, apesar do ajuste com características recessivas por que passa atualmente a economia brasileira, o setor acredita que a demanda interna de papel e celulose terá no período 1990/95 um crescimento médio anual de 5% e que a demanda mundial de papel continuará aumentando à razão de 2 a 3% ao ano; por isto, “apesar da conjuntura econômica adversa”, a tendência é de que sejam mantidos os investimentos que o setor realiza atualmente, em fase de execução, no valor de US\$ 5 bilhões.

Dentre as conferências, uma das principais foi a do coordenador do GT-16 (Comércio Exterior) da ANFPC, Nilson Mendes Cardoso, que discorreu sobre “O Desafio da América Latina Ante os Mercados Sem Fronteira”. Na sua avaliação, o acesso dos produtos latino-americanos aos mercados dos países industrializados “continua sendo obstaculizado por barreiras tarifárias e não tarifárias, por medidas tomadas unilateralmente e por uma discriminação operada em favor dos próprios países industrializados”.

Além da crescente marginalização nos fluxos de comércio mundial e no intercâmbio de produtos dinâmicos, a América Latina enfrenta atualmente outras circunstâncias adversas, como a concentração do intercâmbio comercial regional nos mercados dos EUA e da Comunidade Econômica Européia (a unificação desses mercados, conseqüentemente, lhe trará repercussões negativas); a interrupção do fluxo de investimentos dos países desenvolvidos; e a dificuldade de acesso às fontes de tecnologia e cooperação tecnológica, com o agravante do baixo investimento interno em pesquisa e desenvolvimento. Tudo isto leva o coordenador do GT-16 da ANFPC à conclusão de que “deverá ser muito difícil para a



*Nilson Cardoso*

*“Será muito difícil a América Latina manter exportações crescentes para países desenvolvidos”*

América Latina manter, nos próximos cinco a dez anos, as altas taxas de crescimento das exportações para os mercados desenvolvidos registradas na década de 80”.

Para o coordenador do GT-24 (Imagem e Comunicação) da ANFPC, Marcello L. Pilar, o traço mais marcante desta nona versão da Cicepla foi o relevo que ganhou a Comissão V (Mercado) em decorrência da formação dos blocos comerciais. “Antes da Cicepla era basicamente um foro de documentação, contribuindo para o aumento do conhecimento acerca dos países e a divulgação das experiências que neles ocorriam. Agora estamos diante de uma nova realidade, com a aproximação entre México, Estados Unidos e Canadá; Brasil, Chile, Argentina e Uruguai; e Colômbia e Venezuela. Isto fez com que evoluíssem as discussões sobre mercado den-

tro da Cicepla, que começa a ter também o papel de um foro comercial”, garante Pilar.

Como conseqüência, decidiu-se constituir, dentro da Comissão de Mercado, seis subcomissões que se dedicarão a promover uma intensificação dos negócios dos segmentos em questão. Tais comissões, que já vêm desenvolvendo reuniões específicas, são as seguintes: papel de imprensa; papel de imprimir/escrever; papéis sanitários; papéis de embalagens; cartão e cartolina; e celulose. E, em termos gerais, a Comissão V acentuou a necessidade de que a Cicepla se coloque ante os governos dos países-membros “como um organismo que impulsiona a criação de um mercado latino-americano no setor de celulose, papéis e cartões”.

Cresceu também a importância da Comissão IV (Assuntos Ambientais e Energéticos) da Cicepla, em função da “definida preocupação mundial de encontrar soluções para reverter a deterioração do meio ambiente de nosso planeta”. A Comissão IV concluiu, entretanto, que dispõe “de muito pouca base de informações para estabelecer desde já uma correlação adequada entre as condições particulares de cada país e propiciar o intercâmbio de experiências”.

O levantamento destes dados será a principal incumbência do início de gestão do novo coordenador da Comissão IV, Ernesto Ronchini Lima, que acaba de ser designado pelo Conselho Diretivo da Cicepla. Engenheiro mecânico pela PUC/RJ e engenheiro sanitário pela USP, Lima fez mestrado em Higiene e Poluição do Ar na Universidade de Pittsburg (EUA); desde 1986, está a serviço do GT-8 (proteção e Melhoria do Meio Ambiente) da ANFPC.

Como novo coordenador da Comissão IV, Lima foi também indicado pela Cicepla para representá-la no subgrupo que o Comitê Consultivo de Celulose e Papel da FAO (Organização de Alimentação e Agricultura da ONU) acaba de constituir: o Grupo de Trabalho de Meio Ambiente. “O fato é significativo, já que pela primeira vez o Comitê Consultivo de Celulose e Papel da FAO cria um subgrupo dedicado exclusivamente aos assuntos latino-americanos”, assinala Lima, que imediatamente se lançou à tarefa de levantamento de informações para a produção de cenários regionais a serem apresentados na próxima reunião do Comitê, em maio próximo.



# APESAR DA RECESSÃO, SETOR CONFIA NO FUTURO.

Fotos: Ademar Gardiman/Pool 7



Da esq. p/ a dir., Dante Ramenzoni, Jahir de Castro, Franco Porta, Murilo de Araújo e Sérgio Vaz.

O País permanecerá em recessão pelo menos durante este primeiro trimestre, levando as indústrias celulósico-papeleiras a enxugar gorduras e incrementar exportações. A retomada dos negócios, entretanto, poderá ser mais rápida e expressiva do que os pessimistas auguriam. É o que acontecerá, por exemplo, se o governo concordar em reduzir os impostos das empresas que efetuarem investimentos produtivos. Estes foram alguns consensos da mesa-redonda promovida no último dia 10 de dezembro pela **Celulose & Papel** para avaliação do ano de 1990 e discussão das perspectivas para 1991. O

segmento de **papéis de imprimir e escrever** esteve representado por Sérgio Gandra Vaz, diretor comercial das Indústrias Simão; o de **papel de imprensa** por Franco Porta, diretor comercial da Pisa; o de **papéis de embalagem** por Jahir de Castro, diretor de comercialização das Indústrias Klabin; o de **cartões e cartolina** por Dante Ramenzoni, diretor-presidente da Papyrus; e o de **papéis sanitários** por Murilo Ribeiro de Araújo, diretor de planejamento da Companhia Melhoramentos. A mediação foi de Alaôr José Gomes, tendo Celso Lungaretti como debatedor.

**C&P — Como foi, para cada segmento, o ano de 1990?**

**Sérgio Vaz** — Neste ano de 90 realmente sofremos altos e baixos no mercado interno. Começamos com um excelente janeiro/fevereiro, prolongando o período de consumo muito alto de papel de imprimir e escrever já experimentado desde o último trimestre de 89; passamos, após o Plano Collor, por uma súbita queda; depois, veio uma recuperação a partir já de junho/julho de 90, atingindo inclusive um período bastante satisfatório em setembro. Esse crescimento apresentado começou a experimentar uma estabilidade em outubro e uma queda a partir de novembro, com a situação se tornando mais crítica no mês de dezembro. Logicamente, nós procuramos contrabalançar essas flutuações destinando o restante da nossa produção para o mercado externo. Essas oscilações no mercado interno trazem também um reflexo para as vendas externas, uma vez que a gente tem de rapidamente correr para o mercado exterior, o que prejudica sensivelmente a negociação. Com isso tudo, nós devemos fechar o ano com uma produção ou uma venda no mercado interno cerca de 10% inferior ao ano de 89. Mas, se eu fizesse uma projeção de consumo, eu diria que o consumo no final do ano vai cair uns 2,5% em relação a 1989. Isto porque, a partir do final de 1989, houve um acúmulo de estoques e houve o consumo desse estoque durante 1990.

**Murilo de Araújo** — Na área de ticho, o setor sofreu uma queda de 50% nas vendas no mês de março. Houve rápida recuperação a partir do mês de abril e a situação veio normal até o mês de outubro. Pelos dados de que a gente dispõe, o mercado tem mostrado um não grande, mas contínuo, crescimento. O consumo tem se mantido e até crescido um pouco. A produção de 1989 chegou a 428 mil toneladas. Em 1990 nós estamos prevendo 430 mil toneladas. Isso dá só 0,5% a mais. A situação, fora aquele momento de março em que houve uma queda de 15 dias nas vendas porque parou tudo, depois se normalizou e veio bem até o mês de outubro. Em novembro, em função das medidas econômicas e do custo do dinheiro que está no mercado, o intermediário passou a trabalhar no esquema *just-in-time*; com isto ele sabe que se pedir hoje ele recebe no dia seguinte, e houve então uma transferência dos estoques do intermediário para as fábricas. Então houve uma elevação dos estoques das empresas do setor, apesar de ser um bem de consumo direto, já que 80% da produção do setor basicamente é de papel higiênico. Com tudo isto, nós estamos prevendo um crescimento só de 0,5% em 1990.

**Franco Porta** — A demanda de papel de imprensa no Brasil está ligada a fatores internos, mas o preço está ligado a fatores externos, ou seja, ao nível de preço internacional. Então, nós tivemos em 1990, sob este ponto de vista, um ano contraditório. Ou seja, um ano em que a demanda se manteve em um nível satisfá-



*Jahir de Castro*

*“É difícil prever até onde vai esta recessão. Mal entramos no tunel.”*

tório, consideradas essas circunstâncias econômicas. Praticamente terminaremos 1990 com um consumo 1 ou 2% acima do ano anterior, mas com um nível de preços não remunerador, pelo menos até o quarto trimestre, para as fábricas nacionais. Isto devido a situação de sobreabastecimento que existia e potencialmente ainda existe no mercado internacional. No conjunto, acredito que os fabricantes de papel de imprensa, em termos de quantidades, têm que estar muito satisfeitos: o Plano Collor trouxe, como em todos os setores, uma queda temporária de demanda por dois meses; mas, já a partir de junho, o consumo subiu novamente a valores mensais até superiores do que tínhamos em 1989. Isto se deve, em primeiro lugar, à capacidade de *marketing* dos jornais, que estão aumentando a participação no mercado de mídia; ao fato de que tivemos um ano eleitoral, o que sempre propicia maior consumo, maior demanda de jornal; e ao relativo preço baixo do papel, que ficou baixo por duas razões: um preço baixo em dólar no mercado internacional e uma taxa de câmbio extremamente favorável para a conversão do preço em dólar para preços em cruzeiros.

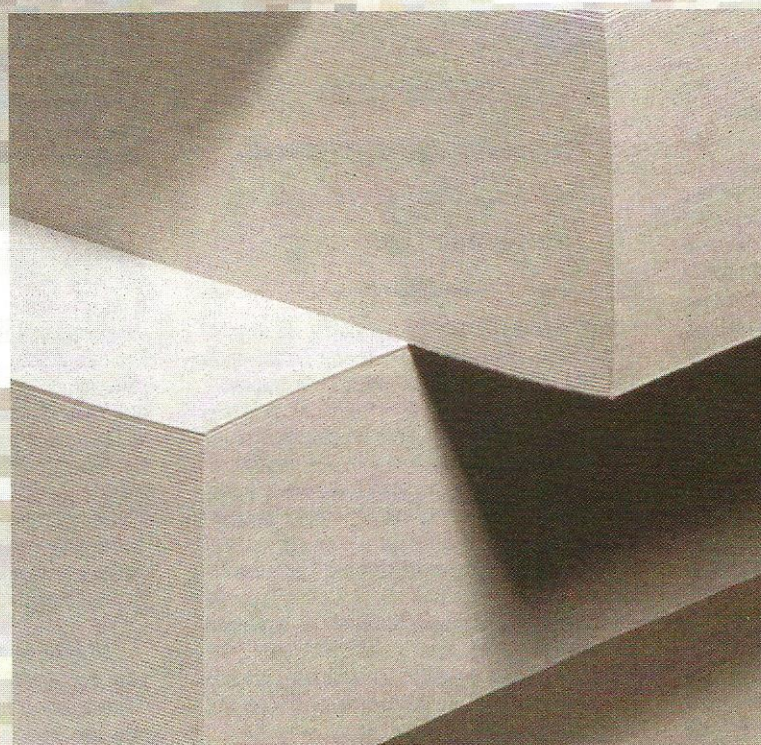
**Jahir de Castro** — O ano de 1990 pode ser segmentado pelo ano civil em quatro trimestres. O primeiro trimestre, reflexo da política do governo anterior, quando praticamente tudo o que se produzia se vendia. O segundo trimestre, com todo o choque do Plano Collor, representou para nós, fabricantes de papéis de embalagem, uma queda brutal. No nosso segmento, durante 60 dias de trabalho corrido nos meses de março e abril, a maioria das empresas trabalhou de 20 a 30 dias, dando férias coletivas, licença remunerada, dispensa e trabalhando com uma capacidade máxima de 50%; e foi assim também até o mês de maio, inclusive;

no mês de junho começou-se a repor estoques. Já o terceiro trimestre, eu diria que foi o veranico de 1990: o governo abriu algumas torneiras, o que fez com que algumas empresas pudessem recuperar inclusive os cruzados que tinham para pagar Imposto de Renda, etc. Porém, a grande maioria das empresas continuou com suas dificuldades; então no terceiro trimestre praticamente se operou igual ao primeiro trimestre. Quanto ao quarto trimestre, no nosso setor de papéis e embalagens, já consideramos o início da recessão em outubro; em novembro, o setor de papéis de embalagem, composto por 11 empresas, praticamente trabalhou entre 60 e 65% da sua capacidade, e, para o mês de dezembro, as previsões mais otimistas indicam 50% da capacidade de produção. Isto em caráter geral. Embora se tenha uma resposta imediata na exportação, precisamos lembrar que este mercado exterior também encontra-se já em recessão e isto começou a trazer resultados para as nossas vendas, primeiro em nível de preço; segundo, em nível de volume; terceiro, em função da distância que nos separa dos grandes centros consumidores. Então, no mercado exterior, fomos encontrar basicamente esses três fatores, conjugados com um que nos levou a uma situação realmente muito difícil, que foi a política cambial. Enquanto isto, nós aqui estávamos vendendo em cruzeiros, jogando muitas vezes no preço um aumento inferior à inflação mensal, porque o mercado não assimilava um aumento superior à inflação. Se não se estava conseguindo vender, o negócio então era ir jogando com os preços menores no mercado interno; e no mercado externo os preços estavam defasados em dólares, então a situação ficou realmente muito difícil.

**Dante Ramenzoni** — Eu não tenho os números finais deste ano, porém acredito que nós produzimos praticamente o ano cheio (o ano cheio que eu digo é 90%). Isto, falando pela Papyrus. Quanto ao setor, em primeiro lugar, nós temos que tirar a fábrica que foi desativada. Só essa fábrica da Ripasa significa, nestes últimos seis meses, 18 mil toneladas a menos. Se nós tínhamos 33 mil toneladas de capacidade instalada, nós iríamos para mais ou menos 360 mil toneladas anuais. Nós estamos trabalhando com um número ao redor de 300 mil este ano. Então, você tira 20 mil, está perdendo aí 12% em relação à capacidade instalada. Eu diria que o ano de 1990 não foi pior que o ano de 1989. Se você pegar, por exemplo, janeiro/fevereiro (que foram os meses do Plano Verão) e comparar, vamos dizer, com março e abril do Plano Collor, eles se equivalem — com um agravante agora em dezembro, porque a coisa realmente degingolou. Enfim, eu acho que o ano de 1990 foi aproximadamente igual a 1989. E 1991 dependerá daquilo que for a recessão no início do ano, mas eu acredito que não vai ser tão ruim. Por exemplo: está sendo redescoberta a exportação, com o dólar a 150 cruzeiros já dá para brincar um pouco.

**C&P — Qual será o tamanho e a profun-**

**... dobra,  
vinca, abre,  
fecha, empasta,  
calandra, plastifica,  
grampeia, cola,  
pinta e borda.**



**O cartão  
que resiste  
a qualquer  
arte.**

**papirus indústria de papel s.a.**

**papirus**

av. santo amaro, 3330 6º ▪ 04556- são paulo sp brasil ▪ tel.: (011) 240 8322 ▪ telefax.: (011) 530 6861 ▪ telex: 38.11.53490 papi br

**didade da recessão em nível de Brasil e quando haverá a retomada da curva para um novo crescimento?**

**Jahir de Castro** — É difícil a gente prever até onde vai esta recessão. Nós sabemos que mal acabamos de entrar no túnel. E, se formos atrás das previsões de alguns luminares da economia, a situação nossa de papéis e embalagem seria de fechar no mínimo umas 50 fábricas. Evidentemente nós não participamos de todo esse pessimismo. Não acreditamos que o Brasil encontre outra forma de sair de tantos anos de desmandos econômicos e de inflação brutal, senão com injeções duras. Porém, nós acreditamos que essa situação difícil estará presente no nosso setor de papéis de embalagem apenas até maio ou junho.

**Franco Porta** — Eu compartilho da opinião do Jahir. Sem dúvida deve continuar e, talvez, até aprofundar-se a recessão nos próximos meses, porque esse é o único remédio que nós estávamos vendo para sair da doença que o País contraiu. Especificamente no nosso setor, não estamos realmente preocupados com a recessão porque a demanda ainda é atendida em 40, 45% por importações. Então nós estimamos, baseados em experiência anterior, que serão as importações em primeiro lugar a sofrerem com a redução da demanda. E deverá sobrar demanda suficiente para a nossa produção no Brasil, mesmo no caso de uma recessão prolongada.

**Murilo de Araújo** — O Brasil não aguenta dois períodos sucessivos de PIB negativo. Eu acho que, por exemplo, o Banco Central já deu alguma luz no sentido de que as torneiras podem ser manipuladas. E, depois, nosso PIB ainda depende, desproporcionalmente com outros países, da área industrial. Eu acho que o Brasil não tem condições de suportar uma recessão prolongada, porque isso pode levar a uma situação social muito problemática e difícil. Então, eu acredito que nós teremos um primeiro trimestre muito complicado, mas que já haverá uma leve recuperação no segundo trimestre. O Brasil deveria criar condições de propiciar investimento mediante a redução de impostos. Para você gerar capacidade, para depois ter a possibilidade de melhorar a renda e aí aumentar o consumo. Senão, nós vamos estar sempre em um círculo vicioso e não chegamos a solução nenhuma. Estamos demorando muito para criar condições para investimentos, isto vai nos complicar a vida daqui para a frente. Resumindo: acho que o primeiro trimestre vai ser muito difícil, vai haver ainda maior desemprego; na nossa linha de bens de consumo imediato creio que a gente vai sentir menos. Tenho esperança que a partir do segundo trimestre se inicie algum tipo de recuperação.

**Sérgio Vaz** — Eu acho que o ano de 91 terá um primeiro trimestre bastante difícil e com uma queda considerável, mas haverá uma recuperação a partir de março. Esta recuperação será relativamente lenta e vai mostrar



*Dante Ramenzoni*

*“Acredito numa retomada após o Carnaval. Ninguém fica parado tanto tempo.”*

uma força maior somente a partir de agosto. E com isso, nós devemos então ter no mercado interno, para o setor de papéis de imprimir e escrever, fora imprensa, o reflexo desta situação econômica do País, com o primeiro trimestre bastante fraco, uma pequena retomada de crescimento a partir de abril e depois, a partir de setembro, realtmente um período já bastante promissor se nós considerarmos os anos passados. No mercado externo, embora a gente saiba que existe uma recessão, eu lembro que ainda é pequena a participação do Brasil na produção mundial de papel. Assim, havendo uma adequação do valor do dólar, eu acredito que nós teremos possibilidade de exportar o excedente do consumo interno.

**Dante Ramenzoni** — Eu tenho pequenas divergências quanto ao que foi dito pelo Sérgio Vaz, principalmente. Eu acredito que a recessão já existe. Acho que pior do que ela está, não pode ficar. Eu tive contato com vários sub-setores do mercado de cartão, de papel, e nós chegamos à conclusão de que já são três meses de diminuição dos estoques por parte das empresas que usam o nosso cartão, o nosso papel. Portanto, eu acredito que vá haver uma pequena recuperação, pelo menos pela produção de estoques, mesmo porque nós soubemos de fonte segura que os estoques das gráficas, das editoras, diminuíram pela metade nos últimos quatro meses. Se houver mesmo a reconstituição dos estoques, praticamente nós poderemos normalizar as nossas produções, dentro daquilo que nós achamos plausível hoje, que seria mais ou menos uns 60, 70% da nossa produção colocada internamente e o restante para o mercado externo. Isto para quem tem possibilidade de exportar. Para quem não tem, o quadro realmente se apresenta muito crítico no primeiro trimestre. Eu acredito numa reto-

mada logo após as férias de Carnaval, porque ninguém pode ficar parado durante tanto tempo. Agora, as empresas que têm possibilidades de exportar vão se virar exportando porquê, como já se disse aqui, o dólar está favorável. E outra, em o dólar estando baixo lá fora, todos nossos clientes importadores estão muito interessados em comprar nosso produto, porque eles não vão conseguir os mesmos negócios na Europa, comprando em marcos ou em outras moedas fortes. Portanto, nós vamos ter realmente épocas difíceis, mas não tanto quanto está se falando.

**C&P** — O ano de 1990 foi também marcado por medidas como a nova Política Industrial, abertura dos portos, busca de qualidade e capacitação tecnológica. São iniciativas propondo novos cenários que tendem a se tornar muito importantes. Até que ponto elas já tiveram algum efeito prático e até que ponto vão gerar consequências em futuro próximo para o setor?

**Sérgio Vaz** — Eu diria que na área de papéis e, principalmente, de imprimir e escrever, essa intenção em capacitação tecnológica e de investimentos na melhoria produtiva foi desestimulada pelo próprio Plano Collor, uma vez que o setor como um todo estava em um processo de investimento muito grande. E esse investimento visava realmente a capacitação tecnológica e a melhoria em todos os sentidos na área de produção. Agora, está havendo um adiamento dos investimentos em função das inseguranças que surgiram tanto na área de retorno como na área de mercado em si. Então eu diria que neste ponto, especificamente, houve um desestímulo.

**Murilo de Araújo** — Eu acho que nós temos que manter uma coerência. Nós sempre defendemos a liberação da economia, de abertura das importações, o não controle de preços. Em termos de capacitação tecnológica eu acho que o setor é um dos que já está bastante avançado. Evidentemente, em algumas linhas de fabricação, nós ainda não temos a escala para justificar uma competitividade franca e aberta com o mercado externo; quer dizer, no caso de uma máquina de imprimir e escrever, hoje você precisa falar numa máquina de 420 toneladas por dia para estar em pé de igualdade para competir. Então, alguns cuidados deveriam ser tomados. Mas, na regra geral, eu sou muito favorável a tudo isso. E acho que nós temos que partir para a melhoria de eficiência, boa tecnologia e condições de competir seja aqui ou fora daqui. Não tem outro caminho. Finalmente, é em termos de investimento que reside o erro do governo no momento. A política que está sendo decidida deveria vir acompanhada de fortes incentivos, no sentido de redução de impostos. Não queremos dinheiro de graça de ninguém. Mas a redução de impostos foi o que a Alemanha fez, foi o que outros países fizeram. Então, ao invés de pagar imposto, você vai investir. E aí nós estamos criando condições de ter a tecnologia, de ter escala ▶

e de competir internacionalmente. Eu acho que o erro está aí.

**Franco Porta** — O papel de imprensa, no segmento papeleiro, é o mercado mais aberto que temos no Brasil. Porque o produto é imune, a oferta nacional não é suficiente para atender à demanda nacional. Existe uma internacionalização do mercado efetiva, real, não só teórica; ou seja, existe toda uma estrutura de comercialização, toda uma estrutura logística para importar papel de imprensa em condições competitivas. Então, nós somos totalmente a favor da abertura de todas as importações; e já temos verificado alguns resultados positivos no sentido de menos burocracia. E uma redução de alíquotas para importação de peças, de equipamentos, com certeza, não nos prejudicará. Mas acredito que, no nosso caso específico, ainda tem muito por se fazer. Não exatamente por causa da política do governo Collor, mas por causa da Constituição, nós temos sofrido algumas sensíveis perdas fiscais. Energia elétrica, por exemplo: ICM sobre a energia elétrica é um ônus que de alguma forma nós estamos tentando limitar, mas que também incide sobre nós; é o nosso primeiro insumo. ICM sobre celulose que nós importamos, também é um benefício que nós tínhamos anteriormente e que agora não temos mais. Quando eu falo em benefício é entre aspas, porque são impostos que o nosso concorrente lá fora não tem. Então, é uma condição fundamental para nós podermos conseguir a competitividade.

**Jahir de Castro** — Quanto a falada abertura dos portos, eu considero que obtenção de qualidade portuária deve estar bem acima da abertura dos portos. Quando nós comparamos a eficiência dos portos brasileiros com Antuérpia, com Hamburgo, vemos que nosso quadro é simplesmente desastroso. Nós precisamos que o governo aparelhe os portos nacionais com toda a infra-estrutura necessária. Ou então, ele que jogue a toalha, ele que demita o pessoal e diga: "Senhores empresários, os portos estão aqui, daqui para a frente os senhores façam tudo". Mas depois vem o *lobby* do Sindicato dos Arrumadores, vem o *lobby* do Sindicato dos Estivadores e vai todo mundo em cima da Câmara Federal, em cima do Senado, e nada acaba sendo feito. É isso que nós temos que mudar. Mudar a mentalidade das pessoas. Caso contrário, nós vamos sempre ficar falando aqui nessa abertura dos portos mas, na realidade, nada acontece e, enquanto isso, os nossos fretes vão ficando muito mais caros, o nosso poder de competição vai diminuindo.

**Dante Ramenzoni** — O porto de Antuérpia tem custo operacional de 25% do nosso. O negócio é que o nosso custa quatro ou cinco vezes mais. Quando começa a querer concorrer internacionalmente com um *handicap* desses, realmente não estamos indo para a frente. Eu acredito que, antes de mais nada, tem que se ver o que acontece com os portos, quais são nossas deficiências. E sem dúvida nenhuma, é o problema de automação dos portos e da mão-



Franco Porta

*"Nós somos totalmente a favor da abertura de todas as importações"*

de-obra não especializada. Quanto à capacidade tecnológica eu concordo com o Murilo quando ele diz que o nosso já é um setor bastante adiantado. Porém, em termos: eu acho que nós poderíamos estar bem mais adiantados. A década de 80 nos paralisou bastante. Eu acredito que o Plano Collor não desestimulou. Ele, pura e simplesmente, atrasou em alguns meses as decisões que estavam para ser tomadas por nós já há quatro, cinco, seis anos. Isto não por um problema, vamos dizer, de concepção do nosso setor e sim por uma questão de oportunidades e credibilidade no próprio governo. Hoje, entretanto, existe maior credibilidade, eu percebo que o empresário, de um certo modo, está acreditando muito mais no governo atual do que nos anteriores. Quanto à política industrial, eu acredito plenamente que ela tenha algo a ver, só que não vai acontecer rapidamente, não é de imediato. Eu acho que antes nós precisamos ver alguma coisa de mais concreto. Por exemplo, a diminuição da inflação, para você poder enfrentar os problemas reais do dia-a-dia.

**Sérgio Vaz** — Eu gostaria de fazer uma colocação quanto à modernização do nosso parque industrial. Se a gente pegar alguns dados, verifica que, por exemplo, na Finlândia você tem uma média de 76 mil toneladas/ano por máquina de papel, enquanto no Brasil você tem cerca de 15 mil toneladas/ano por máquina. Isto significa que nosso parque industrial está defasado. Aí a gente perde na escala, nós já temos uma qualidade adequada, mas nós realmente perdemos em escala e perdemos em custo de fabricação de papel. Nosso grande trunfo é a celulose. Aí sim nós temos uma competitividade maior, mas na produção específica-

mente nós estamos defasados.

**Dante Ramenzoni** — Eu acredito que você tem razão. Talvez nós devêssemos dividir o nosso parque industrial de papel em vários setores. Quando você fala em 15 mil toneladas hoje, nós estamos falando em fábricas pequenas que realmente não tiveram, nos últimos dez anos, possibilidade de fazer qualquer tipo de investimento. O que nós podemos comparar são as empresas grandes, de um certo porte, com as empresas médias europeias ou americanas. Se você pegar aí 15 ou 20 empresas, que são as maiores brasileiras, você vai ver que, no fim, a média não vai divergir muito desses números da Dinamarca ou da Finlândia.

**Jahir de Castro** — Tomemos por base que em 1990 papéis e embalagens deverão fechar com um volume de 2,8 milhões de toneladas. Dividido pelas 11 empresas, dá a média de 25 mil toneladas/ano por empresa. Agora, tirando disto uma máquina da Klabin que produz 270 mil toneladas/ano, uma outra que produz 108 mil toneladas/ano, vocês vão chegar à triste realidade de que a maioria das máquinas produz de 1.000 a 1.500 toneladas ou 15 a 18 mil toneladas por ano. É o ponto onde produtividade, capacidade e qualidade estão aliados ao investimento. Hoje, se você vai investir, você vai investir numa máquina de papel especial com alta tecnologia, qualidade adequada e quantidade adequada. E volto a dizer, uma pressão deveria ser feita, e muito grande, no sentido de reduzir os impostos através do compromisso das empresas de se modernizarem.

**Dante Ramenzoni** — O único sistema é esse: transformar o imposto em investimento. Isto foi uma saída americana, em 1932 ou 33; foi uma saída alemã no pós-guerra. Não tem outro sistema. Eu acho que o investidor precisa de alguma fonte de recursos que não sejam os bancos, qualquer tipo de banco.

**C&P** — Nas suas respectivas empresas, há ainda gordura para cortar? Demissões a fazer? Como vocês pensam em administrar nesse período de recessão que marca o início de 1991? E como ficam os investimentos anteriormente programados: vão ser mantidos ou adiados?

**Sérgio Vaz** — Quanto à adequação da empresa no sentido de redução de custos, nós já fizemos esse processo há algum tempo para que a gente estivesse mais enxuto para aguentar este período. É claro que a gente nunca sabe o tamanho da crise para dimensionar o tamanho do enxugamento. Mas eu diria que nós já fizemos a adequação. E é claro que isso vai exigir uma flexibilidade muito grande e nós fizemos um enxugamento não só em número de pessoas, mas procuramos qualitativamente uma adequação, também, para que a gente possa realmente ter uma resposta rápida para as dificuldades. Quanto ao aspecto investimento, nós já tínhamos iniciado um investimento grande. Nós daremos continuidade a esse investimento, mas é lógico que todas as dificuldades ►



Sérgio Vaz

*“Na produção de papel, especificamente, o Brasil está defasado.”*

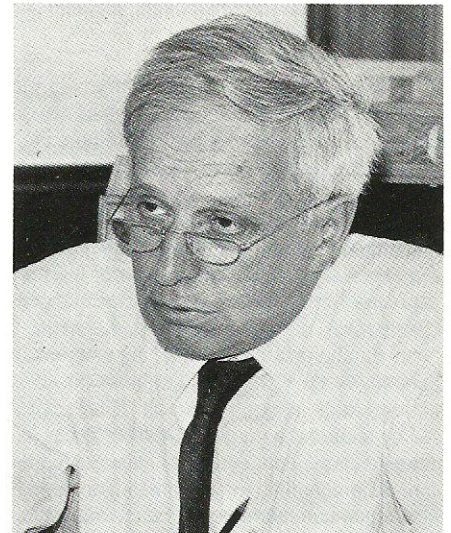
— tanto de captação como o próprio problema de caixa que todos nós possivelmente estaremos enfrentando — vão exigir que nós sejamos mais cautelosos, e que a gente faça isso em um prazo adequado. Ou seja, isso vai significar um certo atraso, pelo menos num período curto, como nós esperamos que seja esse que nós vamos atravessar.

**Murilo de Araújo** — No nosso caso, a gente ainda está enxugando algumas gorduras. Você fica às vezes até sem saber se realmente está cortando gorduras ou está cortando carnes. Mas eu acho que a crise tem um lado positivo no sentido de você repensar coisas que normalmente deixa passar. Em relação a investimentos, a gente continua trabalhando, desenvolvendo uma série de idéias de investimentos. Nós pretendemos fazer isto mediante transformação de patrimônio não produtivo em patrimônio produtivo. Então, o objetivo nosso é continuar investindo em patrimônio produtivo e transformando patrimônio não produtivo em produtivo. Este é o caminho que nós estamos seguindo, mas eu volto a insistir que é muito importante, e eu acho que a ANFPC tem uma responsabilidade em cima. Tentar vender ao governo a idéia de que você possa fazer investimentos mediante a redução de impostos. Porque não adianta, simplesmente, pegar um patrimônio não produtivo e transformá-lo em patrimônio produtivo, pois eu estou pagando muito caro para fazer isso. Eu tenho que investir em condições de poder competir lá fora, num mercado global, que é o que a década vai ser.

**Franco Porta** — O conceito de gordura é relativo e, até, indeterminado. Porque real-

mente, a certa altura, não sabemos mais aquilo que estamos cortando, se é realmente alguma coisa excedente ou se é alguma coisa cuja retirada vai prejudicar a empresa. Nós acreditamos já estar nesse limite, na zona cinzenta entre a carne e a gordura. Mas não temos perspectivas de dispensa de mão-de-obra. Nós sabemos que se quisermos melhorar os nossos custos, aumentar a nossa produtividade, nós temos um caminho fundo que é o aumento da escala de produção. Os nossos planos são realmente de aumentar a nossa capacidade e não há como aumentá-la em menos de 150% por razões de produtividade, porque hoje uma nova máquina de papel de imprensa não pode ter uma capacidade inferior a 240 mil toneladas por ano. É um investimento muito grande que, evidentemente, a empresa não pode desenvolver com seus próprios recursos gerados pela operação. Eu entendo que os nossos acionistas estão esperando para ver o quadro interno mais consolidado. Ou seja, não há dúvida da evolução a longo prazo, mas nós gostaríamos de ver o painel um pouco mais estável para iniciar um investimento desta monta, algo entre US\$ 300, 400 milhões. De outro lado, também não podemos perder de vista o mercado externo, que determina o preço no mercado interno. Nos próximos dois anos toda a tendência me parece positiva. Então, estamos — digamos — em compasso de espera para encontrar o momento mais oportuno para iniciar nossa expansão.

**Jahir de Castro** — A Klabin já vinha com um processo de qualidade total desde o mês de março, quando nós contratamos um instituto especializado para nos assessorar nos nossos processos de produtividade e qualidade total. E, quanto a esta situação de crise, desde outubro nosso segmento começou a sentir o início da recessão. Então, nós vínhamos com um processo de decisão piramidal. Isto é, do órgão de decisão até os operários, nós passávamos por quatro ou cinco degraus. A partir então de novembro, nós diminuimos todos esses escalões para dois degraus no máximo e, com isto, nós fizemos um corte significativo na principal unidade, que é a do Paraná; nas outras unidades também. Porém os cortes foram menores, estão sendo feitos e serão feitos ainda no mês de janeiro. Então, nós deixamos a escala piramidal para pegar mais uma escala da gamão. Outro ponto também que nos leva a queimar gorduras são os estoques. É para isto, então, que nós estamos realizando reuniões em nível de diretores e gerentes comerciais, duas ou três vezes por semana, no sentido de se medir a necessidade ou não de parar máquinas. Porque se você pára uma máquina você está desovando seus estoques e, com esse custo do dinheiro tão alto, não é conveniente você gerar estoques. Então é preferível, muitas vezes, você parar máquinas do que ficar custeando estoques com o nível do dinheiro mais alto. Quanto aos investimentos naqueles setores ou indústrias onde o investimento já está num nível sem retorno se tem que continuar para buscar a rentabilidade deste investimento mais rapida-



Murilo de Araújo

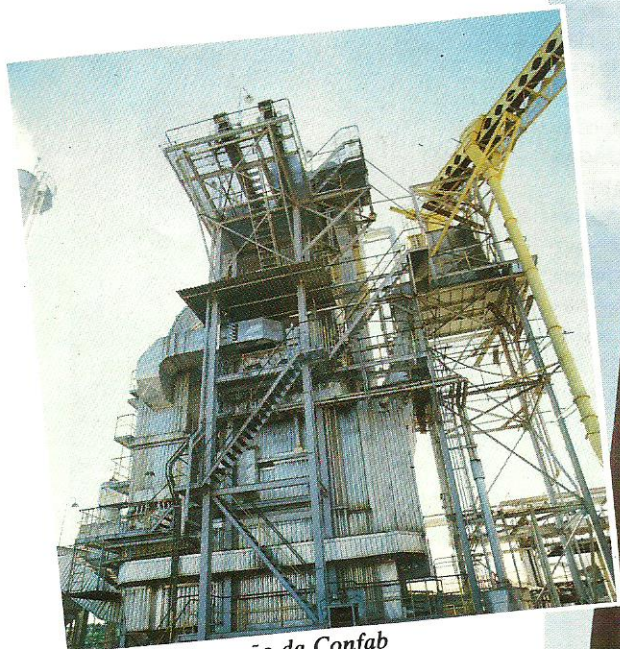
*“Você às vezes fica sem saber o que está cortando, se é gordura ou carne.”*

mente. Naquele em que existe a possibilidade de parar esperando dias melhores, sem dúvida alguma nós também já tomamos essa decisão.

**Dante Ramenzoni** — A Papyrus, sendo uma empresa menor do que as demais aqui presentes, tem uma facilidade maior também em se manter sempre sem gorduras. É uma filosofia nossa que, nos praticamente 18 anos em que existe essa fábrica, está constantemente sendo analisada e sendo contestada. Muitas vezes o excesso de gordura não é só de mão-de-obra, como também de materiais, estoque de matérias-primas, estoque de materiais auxiliares e estoque de produtos acabados. Então eu acredito que, quanto a isto, nós não temos muito que fazer. Realmente, quando nós não temos possibilidade de vender, não fazemos estoques. Hoje em dia, pior ainda. Então, nós estamos muito atentos a tudo isso e chegamos a uma conclusão muito simples: é muito melhor você exportar a preço baixo do que você parar uma máquina. Normalmente no caso de uma empresa que tem uma só máquina no momento em você pára ela, você pára 100% do faturamento. Então, quanto às gorduras, nós estamos sempre muito atentos e não podemos nos dar ao luxo de ter gorduras. Os investimentos que nós fazemos nunca pararam. Nós sempre melhoramos e tentamos melhorar não só a produção como a produtividade e a qualidade do produto. Então, eu responderia do seguinte modo: a Papyrus nunca parou de investir, vem aumentando a produção, anualmente, na base de 4, 5, 6% e agora ela está com um projeto praticamente aprovado pelo BNDES para mais um aumento de 20%; é não só um projeto de aumento de produção, como de melhoria de qualidade. ■

# CALDEIRAS POSSIBILITAM REDUÇÃO DE CUSTOS

*As caldeiras de recuperação permitem o reaproveitamento dos onerosos produtos químicos utilizados na obtenção do papel e da celulose, enquanto as de geração queimam biomassa para a obtenção de energia.*



*Caldeira de geração da Confab  
pertencente à Celulose Irani*

**C**omponente essencial para a fabricação da celulose e do papel, a caldeira de recuperação pode ser considerada “o coração da indústria”, como afirma Oswaldo Moraes, diretor de área da Confab, uma das fabricantes do equipamento no Brasil. Com a principal função de recuperar os produtos químicos de alto custo utilizados na obtenção do papel e da celulose, esta caldeira também produz vapor, que é aproveitado sob a forma de energia.

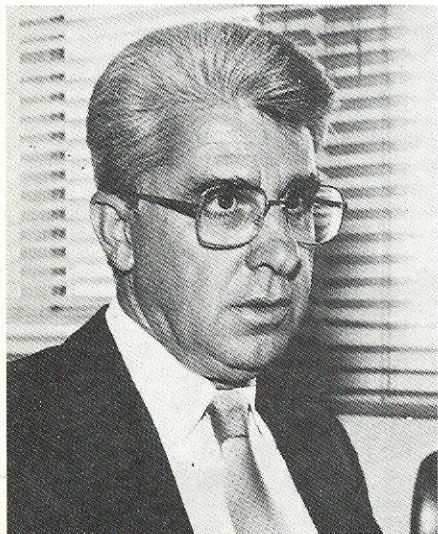
Para a fabricação da celulose, a madeira é cortada e cozinhada no digestor, também conhecido por *cozinha-dor*. Obtida a celulose, resta uma mis-



*Na Champion está instalada esta caldeira de recuperação da Cobrama*

tura de sobras de madeira, produtos químicos e lignina (cola). É essa mistura escura, mais conhecida como *liquor negro*, que é levada à caldeira para que sejam reobtidos, a partir daí, os produtos químicos utilizados no processo. Estes produtos são recuperados sob forma de material fundido a partir dos constituintes inorgânicos presentes na mistura. Já o vapor é obtido a partir da combustão dos constituintes orgânicos do liquor. Ele alimenta uma turbina que gera energia.

Apesar de possuir diversos tamanhos (dependendo de fatores como pressão e temperatura), as caldeiras utilizadas pelas indústrias de porte possuem em média 80 metros de altura, o que equivale a um prédio de 20 andares. Pelo seu tamanho e complexidade, estas caldeiras chegam a



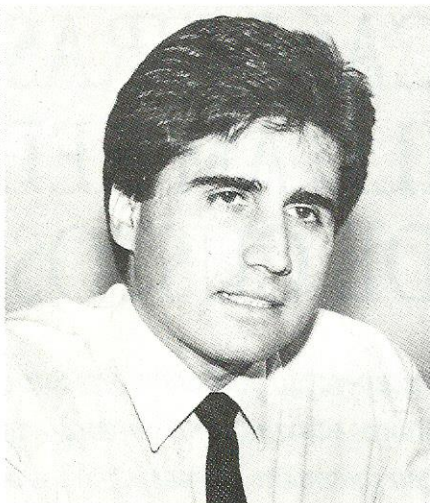
Segundo Murilo Rodrigues, caldeiras da Cobrasma têm garantia de 12 meses.

levar três anos para serem concluídas. Com a capacidade de queimar quase 2 mil toneladas de sólidos secos por dia, estas caldeiras, que trabalham 24 horas por dia, ininterruptamente, e 350 dias por ano, chegam a custar US\$ 80 milhões.

### Indústrias de nível internacional

Auto-suficiente na produção de caldeiras, o Brasil já possui fabricantes em condições de competir internacionalmente — afirma o diretor comercial da CBC Indústrias Pesadas, Satoru Narita. Companhia japonesa pertencente à Mitsubishi, a CBC lidera o mercado nacional juntamente com

Fotos: Paulo B. Silva/Pool7



Caldeiras de força eliminam produtos indesejáveis, garante Jamil Karabolad.

a Confab — empresa que trabalha com a tecnologia sueca da Gotaverken — e a Cobrasma, licenciada das indústrias americana e canadense Badcock e Wilcox. Sediadas no estado de São Paulo, estas empresas oferecem o que existe de mais moderno em termos de tecnologia existente.

Mantendo equipes técnicas especializadas, para o atendimento de sua clientela, as indústrias de caldeiras no Brasil oferecem uma garantia que varia de um a dois anos. A grande maioria dos projetos é desenvolvida no Brasil. Só nos últimos três anos foram fabricadas seis caldeiras no País: duas pela Confab; três pela CBC (sendo uma para o mercado externo) e uma pela Cobrasma.

### Matéria-prima pode ser barateada

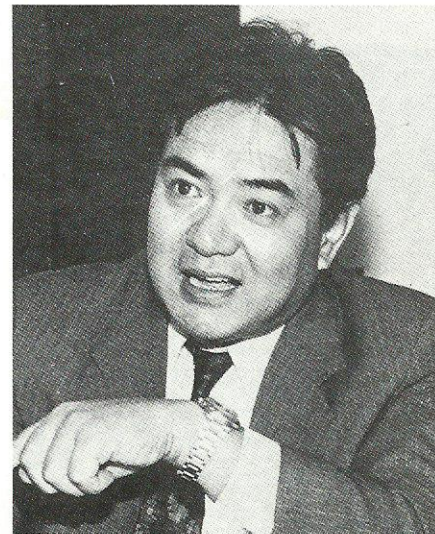
O preço de uma caldeira fabricada hoje no Brasil é superior ao de uma caldeira fabricada lá fora. Isso ocorre porque o preço dos insumos do mercado nacional (tubo de aço, válvulas, etc) é mais elevado, acarretando um acréscimo no preço final. De certa forma, isto pode favorecer as indústrias do setor no que tange à abertura do comércio exterior: se por um lado vai haver a penetração de concorrentes no mercado nacional, as indústrias brasileiras também poderão obter a sua matéria-prima a um custo mais baixo, podendo dessa forma baixar o seu preço.

Diante da perspectiva da nova realidade nacional as empresas estão pro-

curando, cada vez mais, modernizar-se melhorando os seus equipamentos, como é o caso da Confab; investindo em treinamento e técnicas de gerenciamento de projeto e de melhoria de produtividade, como é o caso da Cobrasma; e, finalmente, enviando seus técnicos para se especializarem no exterior, como faz a CBC (norma também utilizada pelas demais empresas).

### Caldeiras para gerar energia própria

Não menos importantes do que as caldeiras de recuperação, as caldeiras de geração desempenham um papel fundamental dentro das indústrias celulósico-papeleiras. Com o objetivo de gerar energia sob forma de calor,



Satoru Narita: caldeiras brasileiras já podem competir internacionalmente.

daí a origem do seu nome, estas caldeiras, também conhecidas como caldeiras de força ou caldeiras auxiliares, queimam diversos tipos de combustível (óleo, gás, carvão, biomassa etc.) para a obtenção do vapor. Com essa queima, principalmente da biomassa — resíduos florestais como casca, gravetos, galhos — as indústrias obtêm a energia necessária para a fabricação da celulose e do papel, tendo de recorrer muito pouco à energia elétrica vinda de fora.

A Biomassa é queimada sobre a grelha ou fornalha, gerando como produto de combustão um gás quente, que passa pelas paredes externas dos tubos d'água, aquecendo-a. Esse vapor passa então pela turbina, gerando energia elétrica. A partir de então,





Joaquim Lôbo: CBC envia técnicos para se especializarem no exterior.

sob a denominação de vapor de processo, ele é ainda utilizado como fonte de calor para a transformação da celulose e fabricação do papel.

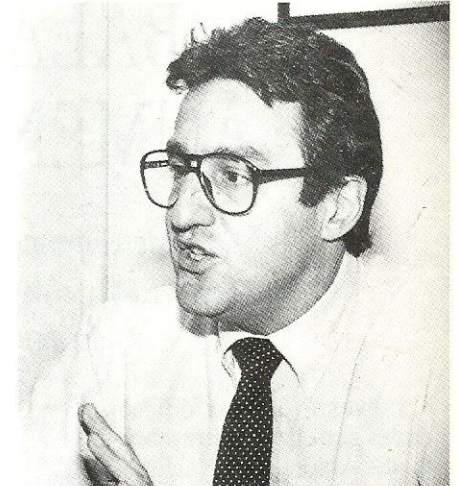
### Preço na faixa de US\$ 10 a 20 milhões

Mais simples do que as caldeiras de recuperação, este equipamento possui um maior número de produtores em nível mundial, chegando a uns dez no total. No Brasil, além da CBC, da Cobrasma e da Confab, estas cal-

deiras são também fabricadas pela Zanini, que é uma companhia 100% nacional e utiliza a tecnologia da empresa canadense Foster Wheeler Ltd. Em menor escala, temos também a Dedin, que está mais voltada para a fabricação de caldeiras de açúcar e álcool.

Por sua menor complexidade, estas caldeiras levam menos tempo para serem fabricadas — 12 a 24 meses. Equipamento de menor porte, o seu preço se encontra na faixa de US\$ 10 a 20 milhões, dependendo do escopo de fornecimento e da capacidade. Com uma tecnologia avançada, seus projetos são normalmente desenvolvidos aqui no Brasil, com algumas exceções, a depender do tamanho. Consideradas um complemento das caldeiras de recuperação, as caldeiras de força, que também funcionam 24 horas por dia, são definidas por suas grelhas. Elas são de seis tipos: basculante, fixa inclinada, oscilante, rotativa, vibratória e de suspensão.

As vantagens destas caldeiras, de acordo com Jamil C. Karabolad dos Santos, gerente de vendas da Divisão de Termoenergia e Petroquímica da Zanini S.A. Equipamentos Pesados, podem ser resumidas em três itens: geração de energia elétrica, geração de vapor de processo (que entra na fabricação da celulose) e eliminação de eventuais produtos indesejáveis



Para Oswaldo Moraes, caldeira de recuperação é o coração da indústria.

que tenham características de combustível (ex.: resíduos industriais e de processo).

Embora não fabrique a caldeira de recuperação, a Zanini produz um sistema de recuperação de produtos químicos, que também pode ser utilizado por indústrias normalmente de menor porte. Este sistema, constituído de evaporadores de multi-efeito, forno e caldeiras de recuperação de calor, possui as mesmas funções das caldeiras de recuperação. A sua capacidade é de queimar de 140 a 200 toneladas de sólidos secos por dia.

## PERFIL DOS FABRICANTES (1)

Empresa	Equipamento	Prazo de Fabricação (2)	Garantia (Pós-operação)	Origem do Projeto	Preço médio (em US\$) (3)	Nº de caldeiras da última década (4)	Já exportou? Para onde?	Quantos anos tem a indústria	Número de Funcionários	Número de Indústrias	Onde se localizam
CONFAB	Caldeira de Recuperação	De 24 a 30 meses	De 18 a 24 meses	Básico: exterior Detalhamento: Brasil Licença: Gotaverken	De 40 a 60 milhões	10	Sim, 2 Uruguai e África do Sul	48 anos	3.500	3	Pindamonhangaba (SP) São Caetano do Sul (SP) Moreira César (SP)
	Caldeira de Geração	De 16 a 22 meses	De 18 a 24 meses		De 10 a 15 milhões	5					
CBC	Caldeira de Recuperação	28 meses	12 meses	Básico: Brasil Detalhamento: Brasil Licença: Mitsubishi	De 75 a 120 milhões	6	Sim, 1 Chile	35 anos	1.400	2	Varginha (MG) Jundiá (SP)
	Caldeira de Geração	20 meses	12 meses		De 12 a 30 milhões	10	Sim, 3 Uruguai, Chile e México				
COBRASMA	Caldeira de Recuperação	De 30 a 36 meses	12 meses	Básico: Brasil Detalhamento: Brasil Licença: Badcock and Wilcox	Cerca de 60 milhões	3	Partes de 1 para o Chile	46 anos	4.000	3	Osasco (SP) Sumaré (SP)
	Caldeira de Geração	De 24 a 30 meses	12 meses		De 15 a 25 milhões	2					
ZANINI	Caldeira de Geração	24 meses	12 meses	Básico: Brasil Detalhamento: Brasil Licença: Foster Wheeler	De 10 a 20 milhões	8	Sim, 1 Colômbia	40 anos	2.000	1	Sertãozinho (SP)

Observações: (1) Tomando como base uma caldeira de 2.000 TSS/D e uma de 100 a 150 T/H de vapor, respectivamente.  
(2) O prazo referido inclui projeto, fabricação, montagem, pré-operação, teste e treinamento.  
(3) O preço varia de acordo com o escopo solicitado.  
(4) Referente somente às caldeiras fabricadas para as indústrias de celulose e papel.

# BALANÇO DE 90 REGISTRA AUMENTO DAS EXPORTAÇÕES

*O desempenho do setor foi semelhante ao de 1989: a produção de papel diminuiu 1,6%, a de celulose aumentou 1,1% e o crescimento das exportações acabou sendo anulado pela queda dos preços no mercado internacional.*

Previendo muitas dificuldades para 1991, o presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose, Horácio Cherkassky, apresentou os resultados do setor no ano passado: produção de 4,78 milhões de toneladas de papel, das quais 3,71 milhões/t foram vendidas no mercado interno e 1 milhão/t exportadas; e produção de 3,96 milhões/t de celulose, sendo colocadas internamente 2,86 milhões/t e exportadas 1,08 milhão/t. O faturamento do setor, no exercício, foi estimado em US\$ 6,1 bilhões (1,3% do PIB) e gerou impostos diretos da ordem de US\$ 1,2 bilhão. E, embora as exportações tenham registrado evoluções de 11,2% (papel) e 9,9% (celu-

Ademar Gardiman/Pool 7



*Na coletiva, Cherkassky previu 1º semestre difícil.*

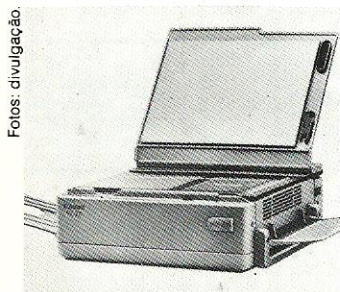
lose), a receita delas advinda, devido à queda dos preços internacionais, ficou igual à de 1989, ou seja, aproximadamente US\$ 1,3 bilhão.

Cherkassky acredita que a recessão no Brasil se estenderá pelo menos até a

metade do ano, acarretando uma redução de 15 a 20% nas vendas domésticas em 1991. Esta queda poderá ser compensada por um aumento das exportações, "em volume e faturamento, dependendo da política cambial"; tal alternativa, entretanto,

só existe para alguns segmentos, como os de papéis sanitários, para embalagens ou de imprimir e escrever.

A perspectiva de um desempenho que, na melhor das hipóteses, repetirá o de 1990, torna-se ainda mais desfavorável por causa dos novos projetos que começarão a frutificar neste ano e possibilitarão sensível aumento de produção: Bahia Sul, Aracruz II, Celpav, a nova máquina de papel da Ripasa, a nova fábrica de celulose da Klabin, o aumento de produção da Cenibra, a caldeira nova da Simão, etc. De acordo com Cherkassky, o ano será caracterizado por esforços para aumentar exportações, racionalizar atividades e reduzir custos.



*A PC-311 pesa só 12 kg*

## Copiadora portátil

Lançada há cerca de um ano e meio no mercado internacional, a PC-311, a primeira copiadora de uso pessoal portátil, já está sendo comercializada no Brasil. Pesando apenas 12 quilos, esta copiadora, de uso ideal

para profissionais liberais, pequenas empresas, escolas e residências, foi aqui lançada pela Tecnociência-Brasílfax.

## Melhoramentos elogia

Recebemos da Cia. Melhoramentos de São Paulo carta assinada pelo presidente do Conselho de Administração, Alfried Karl Plöger, elogiando a matéria "Melhoramentos: Cem Anos de Pioneirismo e Diversificação" (*Celulose & Papel* n° 30). Diz que "por sua amplitude e precisão, tal reportagem constituiu-se em uma das mais estimáveis de

quantas foram publicadas por ocasião do centenário desta companhia". A equipe agradece.

## Novo rótulo

A Toga — Indústrias de Papéis de Arte José Tscherkassky acaba de lançar no Brasil, para o mercado de refrigerantes, um novo sistema de rotulagem para os



*O sistema já está em uso*

frascos de PET (polietileno tereftalato). O que se visa com isso é padronizar as embalagens e garantir a sua qualidade quanto às cores, formatos etc., já que os antigos rótulos (de papel, ou papel laminado com filme), provenientes de diversos fornecedores e colocados com sistemas de rotulagem instalados nas dezenas de envasadores de refrigerantes do País, comprometiam a padronização. Agora, com o atual sistema, a Toga produz os rótulos (impressos em polipropileno biorientado) e a Scarpa, empresa que fabrica os frascos de PET, se incumba da pré-rotulagem das garrafas.

# SETOR ELABORA PLANO DECENAL DE SAÚDE OCUPACIONAL

*A iniciativa é do Hospital do Sepaco e Comissão de Medicina do Trabalho da ABTCP, tendo resultado já num primeiro levantamento do quadro de acidentes do trabalho no setor celulósico-papeleiro.*

O Hospital do Sepaco, juntamente com a Comet — Comissão de Medicina do Trabalho da ABTCP, está desenvolvendo um projeto que visa a melhoria da segurança da saúde do trabalhador do setor celulósico-papeleiro. Tomando como base o perfil dos anos 85 a 89, o *Plano Decenal de Saúde Ocupacional no Setor de Celulose e Papel* pretende estabelecer metas para o período de 1991 ao ano 2000.

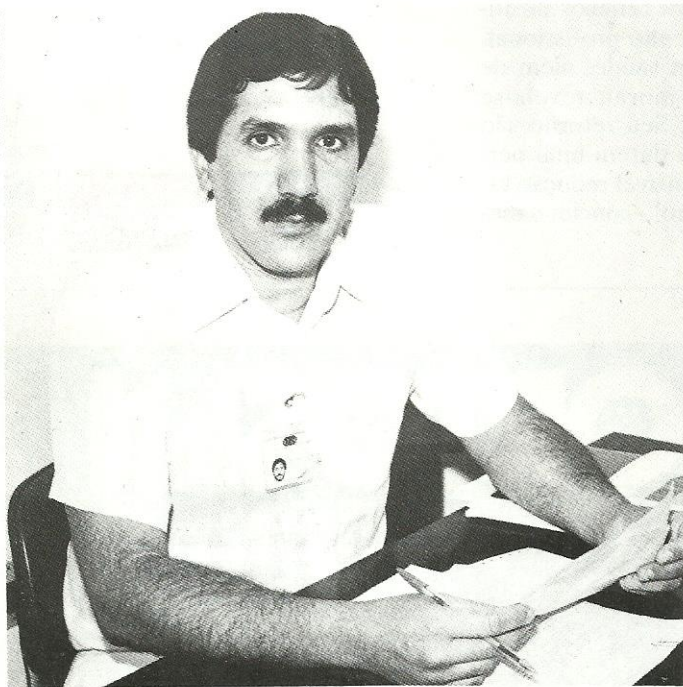
Apresentado no 23º Congresso da ABTCP — Associação Brasileira Técnica de Celulose e Papel, este trabalho está sendo realizado pela primeira vez nas indústrias do setor. A princípio se desenvolveu um esforço de conscientização dentro das empresas; em seguida, foram encaminhadas solicitações a 150 de seus ambulatórios em todo o Brasil.

**Amostra significativa:  
18 mil trabalhadores.**

Os dados obtidos foram lançados no computador e se fez um levantamento do total de casos por ano. Desta forma foi possível saber o número de acidentes de trabalho ocorrido nas empresas, sejam eles acidentes de trajeto, acidentes do trabalho com afastamento, acidentes do trabalho sem afastamento, número de afastamentos por auxílio-doença e número de mortes por acidentes de trabalho, tanto na administração, como na produção.

Comparando a soma do número de funcionários das empresas participantes com o universo do setor, constatou-se que a amostra obtida foi de

Paulo B. Silva/Pool 7



*O doutor Nélio Pereira enfatiza que funcionários saudáveis têm produtividade maior e faltam menos ao serviço*

aproximadamente 23% (18 mil trabalhadores). Concluiu-se que foi possível conseguir uma boa amostra.

**Meta: reduzir em 50% os acidentes até o ano 2000.**

Segundo o dr. Nélio Pereira, médico do trabalho do Hospital do Sepaco, embora as empresas estejam mais conscientes (o número de acidentes de trabalho tem diminuído, como mostra o gráfico), é preciso que haja maior conscientização da importância do programa que está sendo desenvolvido, pois somente desta forma é possível reduzir o número de acidentes do trabalho.

O Plano Decenal de Saúde Ocupacional está ainda no seu começo, mas pretende ir muito além. Por enquanto ele vai insistir na busca de informações para obtenção de uma amostragem mais precisa, mais condizente com a realidade da situação. A meta a ser atingida é reduzir os acidentes de trabalho em 50% nos próximos 10 anos.

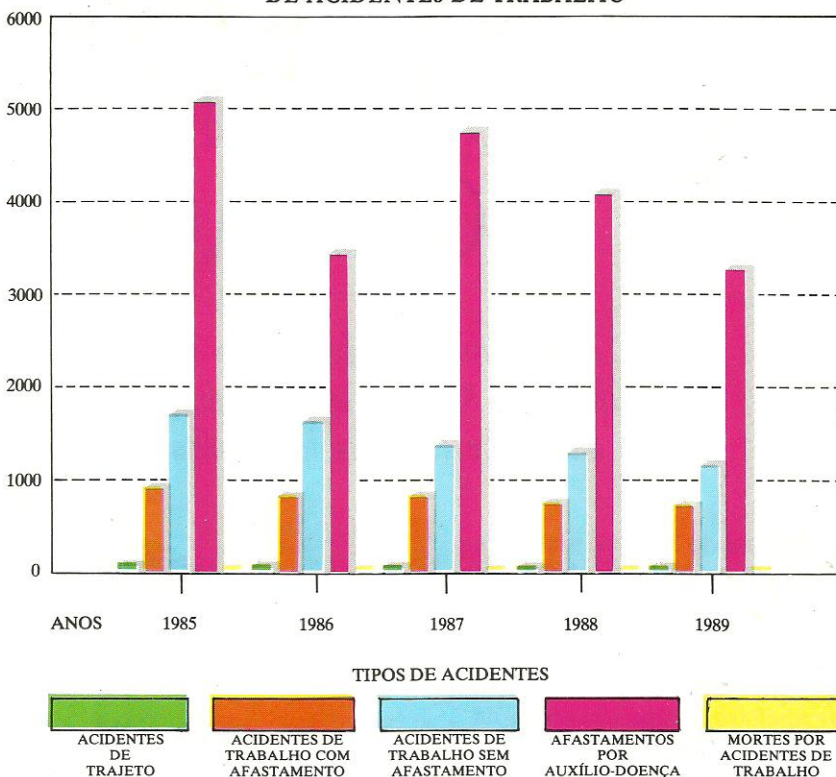
Este plano está tendo um programa de ampla divulgação dentro das empresas, através de cursos, palestras e treinamentos promovidos pela Cipa e SESMT. Já está definido que ele será revisto dentro de cinco anos, para que se possa aprimorá-lo a partir das lições extraídas no período. Dando continuidade ao programa, as empresas re-

ceberão um questionário com a solicitação de novos dados como: os setores mais acometidos; horário e dia mais frequentes; tipos de lesão; idade dos funcionários acidentados etc. Com isto, o plano terá maior abrangência. Os laboratórios que participarem do estudo receberão um gráfico comparando os índices de sua empresa com a média do setor.

**Reflexos positivos no desempenho profissional**

De acordo com o dr. Nélio, todos saem ganhando com o desenvolvimento deste plano, pois, se há uma melhoria das condições de saúde do trabalhador, isto terá reflexos positivos em seu desempenho profissional. "O investimento em saúde, além de ser um imperativo moral, revela-se dos mais lucrativos. Seu retorno são funcionários aptos a darem uma performance ótima e sensível redução do índice de absenteísmo", conclui o médico.

**GRÁFICO COMPARATIVO DE ACIDENTES DE TRABALHO**



**CORTOSAN**

**CORRENTES E ENGRENAGENS**

**CORRENTES PIV**

- ELOS EM ESTRUTURA DE AÇO E LÂMINAS DE AÇO TRATADO.
- PROJETADAS PARA ENTALHES RADIAIS DE RODAS CÔNICAS.
- LÂMINAS CAPACITADAS PARA CORRESPONDER AOS ENTALHES RADIAIS, RESULTANDO EM MAIOR PODER DE FORÇA.
- ROBUSTEZ NA CONSTRUÇÃO E LUBRIFICAÇÃO REGULAR.

**CORRENTES DE ROLO**

- DENTRO DOS MAIS RÍGIDOS PADRÕES DE MEDIDAS E QUALIDADE EXIGIDOS PELAS INDUSTRIAS.
- 20% MAIS RESISTENTE DO QUE AS OUTRAS.
- APLICAÇÃO PARA OS MAIS DIVERSOS TIPOS DE EQUIPAMENTOS.

**ENGRENAGENS**

- PROJETADAS E FABRICADAS SEGUNDO NORMAS INTERNACIONAIS.
- PERFEITO DESEMPENHO E LONGA VIDA ÚTIL.
- FABRICAMOS TAMBÉM SOB CONSULTA OU SOB ESPECIFICAÇÕES.

**CORRENTES TIPO MANIVELADAS**

- PROJETADAS PARA ATENDER RESISTÊNCIA A ALTO IMPACTO E DURABILIDADE.
- UTILIZADA EM CONDIÇÕES DE TRABALHO QUE NECESSITAM TRANSMITIR CARGAS ELEVADAS À BAIXA VELOCIDADE, TRANCOS, VIBRAÇÕES, PRESENÇA DE MATERIAL ABRASIVO E DESALINHAMENTO DE EIXOS.
- APLICADA PARA ESCAVADEIRAS, BETONEIRAS, SECADORES, BRITADORES E MÁQUINAS PESADAS EM GERAL.

**SOLICITE CATALOGOS**



Critec 274-1392



**CORTOSAN**

Importação e Comércio Ltda.

Rua Gomes de Carvalho, 1467  
 Vila Olímpia - CEP 04547  
 Fone: 820-4455 - São Paulo  
 Telex: (011) 22926 - Cx. Postal 9720  
 Telefax: (011) 820-6521



# COMO GARANTIR CAMINHO ABERTO PARA A EUROPA UNIDA

*A Europa Unida inclina-se para o protecionismo, devendo proteger sua produção através de barreiras alfandegárias. Isto acarretará dificuldades para as empresas brasileiras, principalmente as que optarem pela estratégia de globalização.*

**Maroni J. da Silva**

Com a unificação da Europa, em 1993, o setor de papel e celulose, que em 1989 exportou cerca de dois milhões de toneladas, o que corresponde a quase 30% da produção nacional, terá pela frente um grande desafio: romper uma certa frieza que hoje envolve as relações entre o Brasil e a Comunidade Econômica Européia (CEE), preparando o terreno para competir num espaço onde vivem mais de 300 milhões de pessoas, das quais 250 milhões são consumidores em potencial, com possibilidade de movimentar US\$ 800 bilhões anuais. Isto significa que a CEE será o primeiro "país" do mundo em potencial de consumo, sem falar no Leste Europeu.

Pela análise de empresários e especialistas em comércio exterior, as chances do Brasil aumentar o volume de negócios com os europeus, que no ano passado compraram 40,95% das 898.882 toneladas de papel que o setor exportou, dependerão, fundamentalmente, da estratégia de marketing. O setor terá que melhorar a qualidade do atendimento, mantendo-se o mais próximo possível dos clientes, conforme recomenda Fernando Silva, gerente geral de comércio exterior da SPP Nemo, trading do Grupo Suzano. Por

Divulgação



*Brasil terá de superar muitos obstáculos para ampliar volume de negócios com a CEE, adverte José Mindlin.*

outro lado, será necessário atuar com mais eficiência e competitividade, de forma a criar condições para conviver com algumas barreiras protecionistas, adverte o empresário e consultor de comércio exterior Laerte Setubal.

### *Um mercado de 325 milhões de pessoas*

Consolidação da CEE como bloco, que ocorrerá a partir de 1993, por solicitação da Alemanha, e não mais em 1992, representará, futuramente, o principal parceiro do comércio internacional. Sua formação resulta de um processo de integração iniciado em 1957 e que hoje agrega 12 Estados Membros, da Dinamarca a Portugal

e das ilhas Shetland a Creta, com uma população global de 325 milhões de pessoas. Um dos objetivos principais desta união é aumentar a competitividade internacional dos países membros da CEE, capacitando-os a conviver num mundo cada vez mais dividido em blocos e com concorrência.

Na verdade, a primeira pedra para a criação da CEE foi colocada pelo então ministro dos Negócios Estrangeiros francês, Robert Schuman, que em maio de 1950 apresentou um plano para submeter a totalidade da produção franco-alemã de carvão e aço a uma alta autoridade comum no âmbito de uma organização aberta à cooperação de outros estados da Europa. Desta forma, foi retomada uma proposta feita por Winston Churchill, conforme discurso proferido em Zurique, em setembro de 1946, quando exigiu a criação dos "Estados Unidos da Europa", considerando prioritária, sobretudo, uma união entre França e Alemanha.

A CEE está assentada, hoje, basicamente em dois pilares. O primeiro é a construção de um mercado único sem fronteiras internas, onde circulem livremente mercadorias, pessoas, serviços e capitais. O segundo é a execução de uma política comercial, a Po-

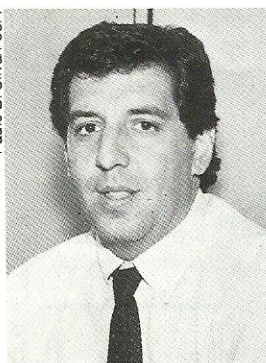
Países	Área	População	Capital	Idioma Oficial	Religião Predominante	Moeda	Forma de Governo	Renda Per Capita (US\$)	PNB (US\$)	Principal Atividade Econômica	Principais Itens de Exportação
Alemanha	357.042 km <sup>2</sup>	77,7 milhões	Bonn	alemão	protestante	marco alemão	parlamentarismo	11.629	1 trilhão	indústria	produtos químicos metalúrgicos; veículos; bens de consumo; combustível; equipamento industrial e de transporte.
Bélgica	30.519 km <sup>2</sup>	9,8 milhões	Bruxelas	francês/flamengo e alemão	católica	franco belga	monarquia	19.230	91 bilhões	indústria	ferro e aço; químicos; têxteis e equipamentos de transporte.
Dinamarca	43.092 km <sup>2</sup>	5,1 milhões	Copenhague	dinamarquês	luterana	coroa dinamarquesa	monarquia	15.010	64,6 bilhões	agricultura e indústria	produtos manufaturados; peixes e peles.
Espanha	504.782 km <sup>2</sup>	39,7 milhões	Madri	espanhol	católica	peseta	monarquia	4.840	188 bilhões	indústria	calçados; tecidos e roupas; frutas; produtos de aço e ferro.
França	543.965 km <sup>2</sup>	55,6 milhões	Paris	francês	católica	franco francês	parlamentarismo	12.860	714,9 bilhões	indústria	maquinaria; têxteis e vinhos.
Grécia	131.957 km <sup>2</sup>	9,9 milhões	Atenas	grego	Igreja Ortodoxa	dracma	parlamentarismo	3.680	36,69 bilhões	agricultura	fumo; algodão; frutas; derivados de petróleo; cimento; alumínio; níquel e outros metais.
Irlanda	70.283 km <sup>2</sup>	3,5 milhões	Dublin	irlandês e inglês	católica	libra irlandesa	parlamentarismo	5.070	25,5 bilhões	agricultura	maquinaria; alimentos; animais vivos e produtos químicos.
Itália	301.279 km <sup>2</sup>	57,3 milhões	Roma	italiano	católica	lira	parlamentarismo	8.570	597 bilhões	indústria	veículos motorizados; têxteis; sapatos; alimentos; produtos químicos.
Luxemburgo	2.586 km <sup>2</sup>	372 mil	Luxemburgo	francês e alemão	católica	franco luxemburguês	monarquia	15.860	5,83 bilhões	indústria	ferro e aço.
Países Baixos	33.937 km <sup>2</sup>	14,7 milhões	Amsterdã	holandês	católica	florim	monarquia	11.860	146,2 bilhões	indústria	alimentos; bens de consumo; maquinaria; equipamentos de transporte e têxteis.
Portugal	92.100 km <sup>2</sup>	10,3 milhões	Lisboa	português	católica	escudo	parlamentarismo	2.230	22,8 bilhões	indústria	sardinha; vinhos; têxteis e minérios.
Reino Unido	258.256 km <sup>2</sup>	57 milhões	Londres	inglês	protestante	libra esterlina	monarquia	8.920	592,9 bilhões	indústria	maquinaria; veículos; metais; petróleo e produtos químicos.

lítica Comercial Comum (PCC), centrada, principalmente, numa união aduaneira, conforme explicou Michel Abdo Alaby, consultor e diretor de comércio exterior da Câmara de Comércio Árabe-Brasileira. Em síntese, a CEE se baseará na formação de uma união aduaneira onde as barreiras internas ao comércio dos estados-membros são eliminadas (tarifárias e não tarifárias). A única fronteira aduaneira admitida é a que divide a CEE como bloco e os parceiros comerciais.

### Terceira produção industrial do planeta

Para atuar como bloco, a CEE se orienta, em termos formais, por um sistema de poder composto basicamente pelo Conselho de Ministros, a Comissão, o Parlamento Europeu e o Tribunal de Justiça. É este aparato que regula as relações do "país" que tem a terceira maior produção industrial do mundo, ficando atrás apenas do Japão e dos Estados Unidos. Em termos de renda por habitante, a CEE situa-se na sétima posição mundial. Já na proteção social, os europeus estão até à frente dos Estados Unidos e do Japão, mas ficam atrás deles na

Paulo B. Sival/Pool 7



*Fernando Silva: para conviver com barreiras protecionistas é preciso ter eficiência e competitividade.*

criação de novos empregos. O setor que mais emprega é o de serviços.

A consolidação da moeda comum, o Ecu (European Currency Unit), é praticamente a única etapa que falta para completar o processo de integração europeu, diz Alaby. Uma forte barreira à moeda comum, representada pela oposição da ex-primeira ministra inglesa, Margareth Thatcher, caiu recentemente. o Ecu é constituído por um cabaz das moedas de todos os estados-membros, as quais o integram num montante determinado em função do poder econômico de cada um desses estados. O seu valor exato é calculado em todas as moedas e divulgado pelo câmbio oficial, diariamente, no boletim da CEE. Além de

pilar do Sistema Monetário Europeu (SME), o Ecu funciona como uma autêntica moeda no nível das empresas, dos bancos e dos particulares, devendo facilitar muito as relações econômicas no continente, onde o comércio representa a mola mestra da economia. Em 1987, por exemplo, a CEE foi a responsável por 20% das importações e por 21% das exportações mundiais.

### Setor pode aumentar exportações

O Brasil representou, em 1988, 2,4% das importações da CEE e 0,8% das exportações. Isto significa que as relações de troca entre Europa e Brasil ainda têm muito a evoluir. No caso específico do setor de papel e celulose, o mercado europeu é o mais importante. No ano retrasado, por exemplo, de um total de 898.882 toneladas de papel exportadas, 40,95% foram destinados à Europa contra 35,93% em 1988. Em seguida vem a Oceania, que ficou com 27,28% das exportações brasileiras de papel, a América Latina, com 16,24%, a África, com 13,54% e, finalmente, a América do Norte, com 1,95%.

Valor (US\$)	Principais itens de Importação	Valor (US\$)	Exportações brasileiras de pasta mecânica/1989		Exportações brasileiras de celulose/1989		Exportações brasileiras de papel/1989		Importações brasileiras de celulose solúvel/1989		Importações brasileiras de papel/1989	
			volume (Ton.)	valor (US\$ 1000) (FOB)	volume (Ton.)	valor (US\$ 1000) (FOB)	volume (Ton.)	valor (US\$ 1000) (FOB)	volume (Ton.)	valor (US\$ 1000) (FOB)	volume (Ton.)	valor (US\$ 1000) (FOB)
342,7 bilhões	matéria-prima; combustível; maquinaria; mineral e metais brutos; equipamento industrial e de transporte; produtos manufaturados.	276,4 bilhões	—	—	34645*	22624*	51998	30301	02	02	2918	9276
83,1 bilhões	minério de ferro; maquinaria e derivados de petróleo.	83,2 bilhões	—	—	264014	181590	53249	30938	—	—	10	56
20,5 bilhões	maquinaria e combustível.	22,7 bilhões	—	—	—	—	95	17	—	—	0	03
27,2 bilhões	petróleo; maquinaria e equipamento de transporte.	35,4 bilhões	—	—	1511	605	3508	2193	—	—	155	451
142,4 bilhões	maquinaria e petróleo.	157,9 bilhões	—	—	26249	17457	18031	15406	—	—	1130	4073
5,64 bilhões	produtos alimentícios; maquinaria; produtos químicos; material elétrico e de transporte.	11,35 bilhões	—	—	—	—	15993	7982	—	—	—	—
12,6 bilhões	maquinaria; cereais; alimentos; petróleo e derivados.	11,6 bilhões	—	—	—	—	4154	3004	—	—	—	—
116,6 bilhões	petróleo; carne; cereais; cobre e produtos siderúrgicos.	125 bilhões	—	—	47138	31783	91505	43498	—	—	561	942
2,0 bilhões	carvão; maquinaria; produtos têxteis; veículos e plástico.	2,44 bilhões	—	—	*	*	*	*	—	—	*	*
92,8 bilhões	maquinaria; petróleo e equipamento de transporte.	91,3 bilhões	10	02	2000	1471	14416	8445	—	—	506	668
7,2 bilhões	maquinaria; equipamento industrial; produto do petróleo e gêneros alimentícios.	9,4 bilhões	—	—	0	0	5105	4292	—	—	—	—
131,2 bilhões	maquinaria; minerais não-ferrosos; carne; frutas e vegetais.	154,3 bilhões	—	—	44500	33322	102719	76971	—	—	872	2626

Não há dúvida de que o Brasil pode ampliar sua participação nos negócios com o CEE, diz o empresário José Mindlin, presidente da Metal Leve e diretor do Departamento de Tecnologia da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp). Depois de lembrar que em 1963 as exportações globais do Brasil eram de US\$ 60 milhões contra US\$ 20 bilhões em 1988, Mindlin disse que a evolução da indústria brasileira, com muitos produtos já conhecidos no mundo, permite avançar na conquista de novos mercados. Porém, falando com a experiência de quem já suplantou a fase de exportar produtos para o mercado externo, passando a produzir no exterior (a Metal Leve tem uma fábrica de pistões nos Estados Unidos), o que constitui a fase mais importante e também a mais difícil da chamada globalização, Mindlin afirmou que o Brasil terá que superar muitos obstáculos para aumentar o volume de negócios com a CEE.

### **Um obstáculo: o protecionismo europeu.**

Isoladamente, nas relações entre países, observa Mindlin, as perspectivas de negócios para o Brasil continuarão existindo na CEE, da mesma forma que ocorre hoje. Em termos globais, no entanto, Mindlin diz que o país deve se preparar para enfrentar barreiras alfandegárias que serão impostas, quando estiver concluído o processo de unificação, com o objetivo de proteger as economias dos países-membros da CEE. É preciso não esquecer, complementa Luiz Eulálio de Bueno Vidigal Filho, presidente da Comissão de Comércio Exterior da Confederação Nacional da Indústria (CNI), que um dos objetivos da unificação é fortalecer a Europa como "estado" produtor.

Pelo raciocínio de Vidigal Filho, se as empresas quiserem continuar sendo apenas exportadoras de produtos para a Europa, as relações de troca não deverão sofrer grandes alterações a partir da unificação. Mas se optarem pela estratégia da globalização, partindo para uma concorrência direta com os fabricantes europeus em seu próprio território, terão que enfrentar muitas dificuldades. Parte dos entraves que as empresas encontrarão pela frente, na Europa, diz Setubal, serão decorrentes da própria formação da

Divulgação



*A economia européia é cartelizada e mantém preços em patamares artificiais, diz Laerte Setubal.*

economia européia, que além de estar se unificando para si própria é completamente cartelizada.

Os preços na Europa, por exemplo, não oscilam de acordo com as variações de oferta e demanda, como seria normal em qualquer economia capitalista regulada pelas relações de mercado. Quando o consumo de um produto cai 10%, observa Setubal, imediatamente a produção recua na mesma proporção, para que os preços não sofram qualquer efeito negativo. Desta forma, os preços se mantêm em patamares que garantem a remuneração do capital nos níveis artificialmente desejados. Quem quiser atuar nesse mercado, observa Setubal, tem que entender, com muita clareza, como ele funciona e estar preparado para grandes desafios.

Para o setor de papel e celulose, o primeiro desafio é começar a se preparar para enfrentar a concorrência, na Europa, dos grandes fabricantes canadenses e escandinavos, como adverte Nilson Mendes Cardoso, coordenador do GT-16 (Comércio Exterior), da ANFPC. Atualmente, as exportações brasileiras de papel para a Europa estão protegidas por uma redução de tarifas que integra o chamado Sistema Geral de Preferências, principal instrumento da PCC em relação à América Latina e Ásia, acordado no início da década de 70 e renovado anualmente.

Por este sistema estabeleceram-se preferências tarifárias para bens manufaturados e semi-manufaturados, limitados a certas quantidades. A partir desses limites, o bem tem incorporada a tarifa plena. Produtos sensíveis à CEE, por exemplo, ficam sujeitos a quotas e limitações de exportação determinados para cada Estado-membro ao qual são destinados. O esquema é seletivo, conforme o estágio de industrialização do país beneficiário. A cada ano, as quotas e as regras que

determinam as pautas de exportação desses produtos para a CEE são adaptadas e renegociadas.

Setubal explica que este esquema de proteção está fortemente atrelado aos interesses europeus, inclusive políticos e sociais, em outros continentes. O suco de manga adquirido da Colômbia, por exemplo, entra na Europa com tarifa zero, enquanto o mesmo produto adquirido do Brasil é taxado em 10%. O suco da Colômbia tem preferência porque a CEE está interessada em ajudar aquele país a combater o tráfico de drogas. Pelas estimativas da CEE, para este ano, o SGP deverá representar perda de receitas de direitos aduaneiros equivalente a um bilhão de Ecus, para um total de 25 bilhões de Ecus em importações.

### **Tudo depende da Rodada Uruguai**

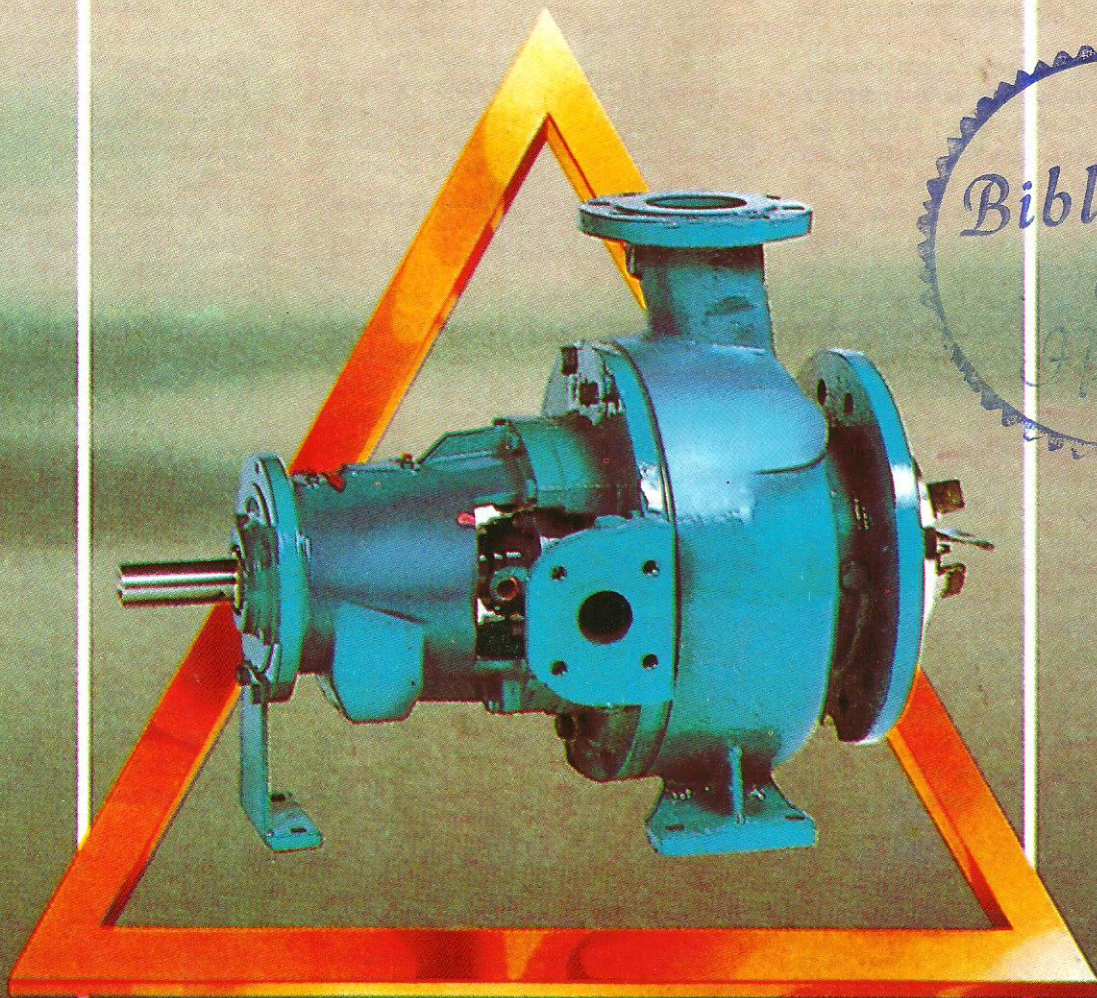
A situação brasileira neste momento é muito delicada, observa Cardoso, pois a manutenção ou não da redução de tarifas dependerá do resultado das conturbadas negociações da Rodada Uruguai do GATT. Se o País deixar de contar, por exemplo, com a redução, terá que enfrentar a concorrência de países produtores que estão na frente do Brasil em termos de escalas de produção. O setor de celulose e papel é considerado como um dos mais competitivos da indústria brasileira, além de dispor de muitas vantagens comparativas em relação aos fabricantes estrangeiros. Mas essas condições só se materializam quando o processo de produção se realiza no Brasil, diz o empresário Sérgio Bergamini, presidente da Papéis Independência e diretor do Departamento de Economia (Decon) da Fiesp.

Com suas 191 empresas, o setor exportou, de janeiro a outubro de 1990, 875.142 toneladas de celulose e 764.687 toneladas de papel. Em 1989, as exportações tiveram um peso de 6,08% do superávit da balança comercial brasileira. Além disto, o programa de investimentos para os próximos seis anos chega a US\$ 9,8 bilhões, dos quais US\$ 5 bilhões correspondem a projetos em andamento. Para Cardoso, o que mais diferencia hoje o grau de competitividade no setor de celulose e papel é a crescente capacidade de produção de cada nova máquina instalada. No Brasil, estamos no meio ►



# KAMYR

Biblioteca  
do  
APCF

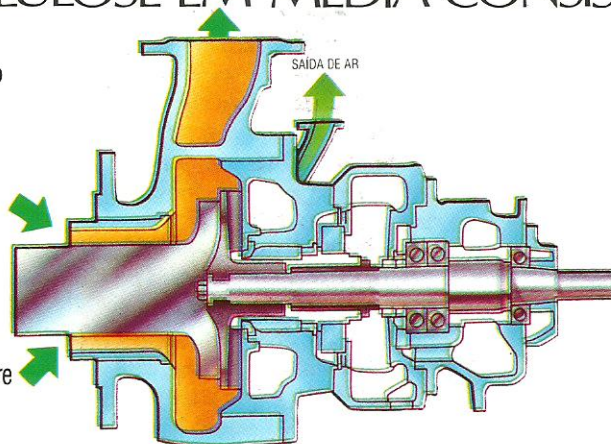


## NOVA GERAÇÃO KAMYR. BOMBÁ MC® PARA CELULOSE EM MÉDIA CONSISTÊNCIA

A **KAMYR DO BRASIL** apresenta a solução definitiva para o processamento de celulose em média consistência (8-15%): a Bomba Centrífuga MC, com desaeração simultânea da massa.

Um equipamento forte, robusto, de baixo custo e pouca manutenção.

Com mais de 1000 Bombas MC fornecidas ao mercado mundial, a **KAMYR** prossegue cumprindo o seu papel de oferecer sempre aos seus clientes a mais avançada tecnologia e as melhores soluções.



- Descarga de torres de armazenagem sem diluição, o que elimina os requisitos de engrossamento subsequente;
- Reduzidos custos de investimento e de consumo de energia elétrica;
- Não é sensível a materiais estranhos (metais etc.). Tem baixo custo de manutenção;
- Vazão e altura manométrica elevadas e estáveis;
- Capacidade de 50 até 2000 ton. de celulose/dia.

de um ciclo de investimentos para duplicar a atual capacidade produtiva, enquanto empresas canadenses e norte-americanas já completaram este ciclo.

Outro fator que pesa negativamente na possibilidade do setor ampliar o mercado na Europa é o fato da América Latina não fazer parte, no momento, do eixo de interesses da CEE. Não há nenhuma dúvida, afirma Alaby, de que por causa da abertura que ocorreu a partir do final do ano passado, no Leste Europeu, com seus 390 milhões de habitantes, países como União Soviética, Polônia, Hungria, Checoslováquia, Romênia, Alemanha e Bulgária serão os mais privilegiados, formando com a CEE o chamado Eurobloco, com mais de um bilhão de habitantes. Porém, na opinião de Alaby, existem alguns nichos que o Brasil pode explorar na CEE, desde que escolha bem o país que representará a porta de entrada para a CEE e busque uma forma de associação que facilite a colocação de produtos brasileiros na Europa e aprenda a fazer "lobby" em Bruxelas.

Para ganhar espaço na Europa, alerta Setubal, é fundamental que as

Divulgação



*Vidigal Filho: será difícil concorrer diretamente com fabricantes europeus em seu próprio território.*

empresas aprendam a jogar com a política regional da CEE, como já estão fazendo os japoneses, considerados mestres na arte de conquistar novos consumidores e que por isto já controlam cerca de 10% do mercado automobilístico europeu.

O marketing também representa outro fator importante nesta briga, observam os especialistas. As empresas brasileiras, diz Cardoso, têm que encontrar formas de se aproximar ao máximo dos clientes, oferecendo a eles uma gama de serviços. Aí devem estar incluídos preços e qualidade competitivos, flexibilidade no fornecimento de produtos e facilidades de pagamento idênticas ou melhores que

as que são oferecidas pelos concorrentes locais.

A Papel Suzano está abrindo, por exemplo, escritórios na Itália, na Inglaterra e na Alemanha, depois de um esforço de um ano e meio. O objetivo é ficar próximo do cliente e conviver no seu ambiente, inclusive cultural. A Ripasa, outro exemplo de empresa do setor que está de olho na CEE, pretende investir o máximo no atendimento regionalizado. Cardoso considera fundamental, por exemplo, que os produtos da empresa sejam oferecidos na Holanda por um holandês, na França por um francês e assim sucessivamente.

Mas, para os que querem continuar produzindo aqui e exportar para a Europa, correndo riscos menores, também há possibilidades de associação. Bergamini lembrou, por exemplo, que a Itália fez um acordo com o Brasil para investir US\$ 1,5 bilhão em cinco anos. A Independência pensa, por exemplo, em algum tipo de associação com os italianos que permita fabricar aqui produtos que possam ser levados para a Europa, como fazem os Estados Unidos através de uma base na Coreia do Sul. ■

## UNIFICAÇÃO NÃO DEVE ASSUSTAR O SETOR

*A Europa não vai se fechar para o mundo tão logo consolide sua unificação — que, aliás, não ocorrerá tão depressa como se previa, pois a descomunicação do Leste Europeu está obrigando a uma revisão do timing do processo.*

*A tendência óbvia é de que a Europa prossiga como o grande mercado consumidor mundial de papel. E, como sua fronteira agrícola está esgotada e não tem como expandir suas florestas, continuará dependendo do papel brasileiro. Os países escandinavos, que são nossos rivais em fibra curta, também não podem aumentar sua produção. E os países do Leste Europeu tendem a ser mais consumidores do que produtores: não conseguirão produzir de imediato celulose e papel na escala necessária para atender o aumento de sua própria demanda.*

*Por tudo isto, será do próprio interesse dos europeus manter a alíquota zero para as importações de celulose*

*e papel brasileiros, como ocorre atualmente no Sistema Geral de Preferências. Mais do que a nós, uma mudança de atitude prejudicaria a eles, encarecendo o produto internamente.*

*Assim, a Europa unida não deve ser vista como um espectro pelo setor. Os negócios atuais devem persistir e novas oportunidades surgirão. Basta que o Brasil trate de assegurar a qualidade do produto e do serviço.*

*E não é preciso montar qualquer estrutura especial para atuação no mercado europeu. Como o preço do papel no mercado internacional diminui cada vez mais em relação ao da celulose (era o dobro na década de 70 e passou a ser só 50% maior nos anos 80), a exportação da celulose se torna um péssimo negócio — o gasto para secar a matéria-prima com vistas ao embarque quase equivale ao de sua transformação em papel, sendo que exportar o papel pronto é muito mais vantajoso porque, com o aumento do valor agregado,*

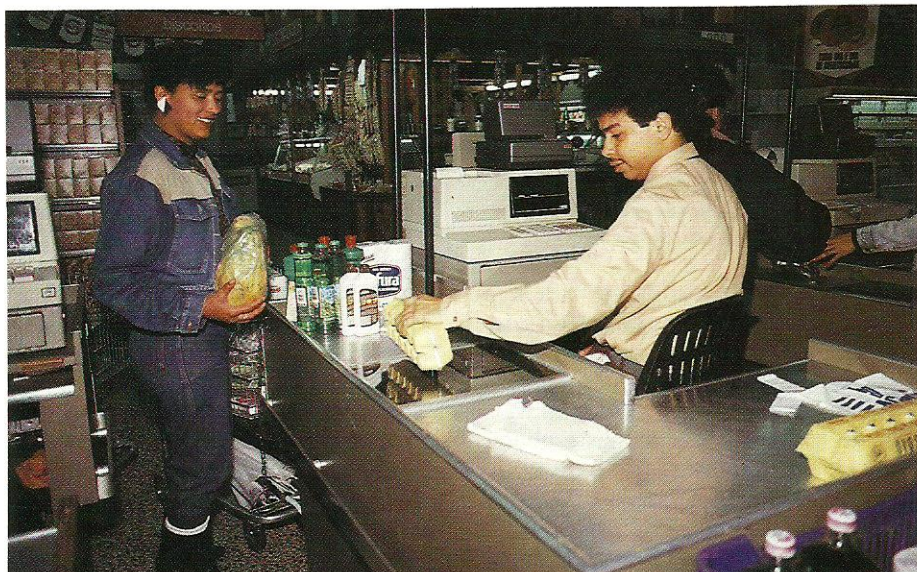
*diminui o peso do transporte no custo final. Então, salvo oportunidades de negócios muito particulares, o que interessa ao setor é exportar seu papel e, para isto, basta a manutenção de escritórios de venda ou representantes.*

*A médio prazo, o desafio é eliminar nossa atual defasagem em termos de tamanho das máquinas de papel e estágio de automação. Como praticamente de 1980 a 1988 não houve investimentos produtivos no setor celulósico-papeleiro, pagamos agora o preço de quase uma década perdida: nossa escala é bem menor e usamos consideravelmente mais mão-de-obra. E há problemas que parecem eternizar-se, como os dos custos portuários exorbitantes, transportes e seguros mais onerosos que os dos concorrentes internacionais, carga tributária idem. De imediato, contudo, prevalecem nossas vantagens comparativas em celulose e a Europa unida deverá continuar sendo um ótimo mercado para o Brasil. (o editor)*



# CÓDIGO DE BARRAS CHEGOU PARA FICAR

*Além de assegurar ganhos de competitividade no mercado interno,  
é requisito para manter exportações destinadas a países desenvolvidos.*



*Produto com código passando pelo leitor de um terminal Ponto de Venda.*

Com a abertura do mercado brasileiro e a rápida evolução tecnológica em escala mundial, a modernização se tornou um imperativo para o País e é nossa principal palavra-de-ordem neste início de década. Isto deve impulsionar a (até agora lenta) implantação do código de barras no Brasil. Trata-se de uma novidade que já chegou até em Cuba — um dos 47 países onde o código de barras já tem plena utilização...

Mas o que vem a ser o código de barras? Trata-se de uma codificação representada por barras claras e escuras de diferentes espessuras, dispostas paralelamente, conforme já se pode observar em embalagens de diversos produtos. É composta por 13 dígitos — os três primeiros identificam o país de origem e os nove seguintes definem o fabricante e o produto, cabendo ao último o papel de verificador da correção da leitura dos anteriores.

Impresso nas embalagens dos produtos, o código de barras pode ser “lido” de duas formas: através de *scanners* ou *head-scanners* (mais utilizados nos grandes magazines europeus

e americanos). O sistema que vem sendo adotado no Brasil, principalmente nos grandes supermercados, é o de *scanners*. Com ele, ao se colocar os produtos na esteira do caixa, é feita a leitura dos dados referentes àquele artigo, como denominação, preço etc. Isto é possível porque ali funciona um terminal Ponto de Venda (PDV), equipamento eletrônico semelhante às registradoras atuais, ligado a um leitor óptico e apoiado por um computador.

Ao receber os impulsos elétricos relativos a algum artigo, o computador busca na memória os dados referentes àquele produto e passa essas informações de volta para o terminal PDV, o qual as apresentará em seu visor e as imprimirá no recibo de venda. Desta forma, o funcionário não mais precisará localizar na embalagem o preço do produto nem efetuar a digitação. Isso permite uma redução no tempo de operação, com relação ao trabalho realizado pelas atuais registradoras, da ordem de 25%.

Além da maior rapidez na passagem pelos caixas, o código de barras

traz outras vantagens para o consumidor: confiabilidade do sistema — que em outros países registrou menos de um erro para cada 3 milhões de caracteres lidos — e a possibilidade de conferir suas compras em um *ticket* onde vem impresso não apenas o preço do produto como também sua descrição.

Quem sai ganhando com o código de barras também é o comerciante, que, se optar pela redução no número de caixas, ganha espaço. O sistema também lhe possibilita uma maior eficiência no controle de estoque — inclusive um controle individualizado — pois, em qualquer momento, o empresário pode saber a quantidade de cada produto nas prateleiras ou no depósito. Outra vantagem é que se torna possível saber a velocidade de venda do produto e, a partir daí, pode-se definir o espaço que ele merece ocupar na prateleira.

Se programado para tal, o computador pode inclusive emitir os pedidos de mercadorias aos respectivos fornecedores, sempre que o nível do estoque chegar a um limite mínimo predeterminado. Ele faz ainda os lançamentos contábeis resultantes das operações.

O código de barras também tem utilização na área industrial (controle e instruções da fabricação para sua linha de montagem). Outros usos possíveis são: controle de remessas postais e controle de tempo (de trabalho de um funcionário, de estacionamento de um veículo etc.).

## *A EAN e a Abac*

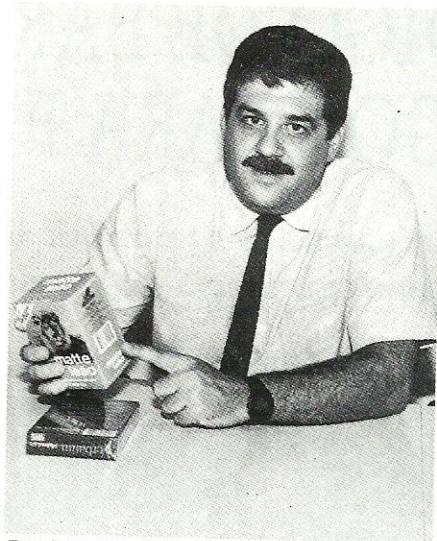
Quando o Brasil optou pelo padrão internacional da *International Article Number* (EAN) — existe também a norma UPC, usada só nos EUA e Canadá — para a codificação dos produtos em todo o território nacional, o então Ministério da Indústria e do Comércio conferiu à Abac (Associação

Brasileira de Automação Comercial) a competência para administrar no País o Código Nacional de Produtos. Essa codificação tem como princípio básico que cada produto codificado é único no mundo.

Designada oficialmente para “coordenar a implantação no Brasil da codificação EAN e atuar como animadora das atividades dos usuários do Código Internacional de Produtos”, a Abac, sediada na cidade de São Paulo, tem como objetivo divulgar a seus associados todas as novidades em termos de automação comercial, orientando-os sobre como proceder na informação de seus estabelecimentos. Neste sentido, a associação vem ministrando palestras semanais, abertas a sócios e não-sócios que tenham interesse em conhecer o assunto.

A utilização do código de barras não só se torna cada vez mais imprescindível internamente como, de acordo com o diretor-técnico da Abac, Êssio Barbone, “é um trampolim para o mercado internacional”. Ele possibilita a exportação de artigos brasileiros para novos mercados, como a Comunidade Econômica Européia. Algumas empresas nacionais já estão inclusive tendo que inserir o código nos rótulos de seus fornecimentos para o exterior. Esta é uma exigência dos países desenvolvidos.

No caso do setor celulóxico-papeleiro, o código de barras, além de facilitar exportações, serviria para tornar mais eficientes alguns controles, como o de estocagem de bobinas. A recomendação de Barbone é de que as



*Produtos tradicionais já trazem o código, mostra Êssio Barbone.*

empresas interessadas contatem a Abac para receberem orientação adequada.

Uma questão que tem preocupado a Abac é a do fotolito para a impressão do código de barras nas embalagens e nas etiquetas auto-adesivas. A associação acredita que o segmento gráfico já está capacitado para atender o mercado. “É necessário, porém, que se conheçam os ganhos e perdas de impressão do processo”, afirma Barbone. Segundo ele, o segmento gráfico tem que assegurar qualidade de impressão das barras, para a sua posterior leitura. “É preciso que haja um conhecimento das normas e é por isso que a Abac tem feito todo um trabalho de esclarecimento do código junto às gráficas”, conclui.

## O código no Brasil

Diferentemente dos EUA, onde o código de barras sensibilizou em primeiro lugar os pequenos comerciantes, no Brasil a utilização deste código está sendo uma iniciativa dos grandes grupos empresariais. Os supermercados que estão saindo na frente nesta inovação são: o Makro e o Pão de Açúcar, em São Paulo; o Real, em Porto Alegre; e o Bom Preço, em Recife.

Um fator que não tem causado muito estímulo aos fabricantes com relação à utilização do código de barras é que eles não vêem lucro imediato. Naturalmente vai haver uma despesa inicial com a impressora do código nos rótulos mas, como diz o diretor da Abac, “o código tem que ser tratado como valor adicionado ao produto”. A solução para os fabricantes é irem acrescentando o código nos seus produtos aos poucos.

Com relação aos comerciantes, ao perceberem que boa parte de seus produtos já vem marcada da fonte, eles decidirão por marcar o restante em seu próprio estabelecimento, para usufruir plenamente dos benefícios da informatização.

Atualmente, a Abac conta com 548 associados, sendo 287 fabricantes. O crescimento da utilização do código este ano — de março a junho — gira em torno de 7%, de uma maneira geral, e de 13%, nos supermercados. A Associação funciona na Av. Paulista, 2644 - 10º andar - tel.: (011) 256-8869 e 259-1252.

## REDE DE SUPERMERCADOS FAZ EXPERIÊNCIA-PILOTO

O Grupo Pão de Açúcar partiu para a automação de suas lojas em 1986. A princípio, com o objetivo apenas de agilizar o atendimento ao público, utilizava o processo digital. Esse processo, muito utilizado nos países da Europa, possibilita que a caixa-registradora, através dos códigos digitalizados pelo funcionário, identifique o produto e, conseqüentemente, o seu preço. Com o avanço tecnológico, no entanto, a empresa viu possibilidade de ganhos de eficiência a partir de nova modernização e passou, então, a utilizar o código de barras.

Uma das pioneiras no mercado na implantação do processo, esta rede de supermercados avaliou através de um plano-piloto da loja da rua Maranhão, no bairro paulistano de Santa Cecília, os resultados de seu novo empreendimento. Segundo o gerente do CPD do grupo, Jair Fernandes, “ganha não só o cliente, como também o fornecedor e o varejista”. Segundo Fernandes, “o cliente é beneficiado com um atendimento rápido, pois a economia de tempo gira em torno de 25%”. Ficou comprovada também a eficiência do novo método com relação ao estoque — a reposi-

ção dos produtos é bastante agilizada. Quem ganha também, de acordo com Jair, é o fornecedor, que pode ter maior controle do que está vendendo mais.

As vantagens que o código de barras trouxe para o Pão de Açúcar justificaram, no entender da Diretoria, o seu investimento — cerca de US\$ 1,75 milhões só em equipamentos. A rede pretende estender a utilização do novo processo às demais lojas de São Paulo e às de Brasília, Rio de Janeiro, Bahia e Pernambuco, que já possuem o código digital.

# COMPETITIVIDADE É UMA QUESTÃO DE SOBREVIVÊNCIA

*Para o consultor em produtividade industrial Luiz Carlos Silveira Jr., o gerenciamento definirá o papel do Brasil na nova revolução industrial.*

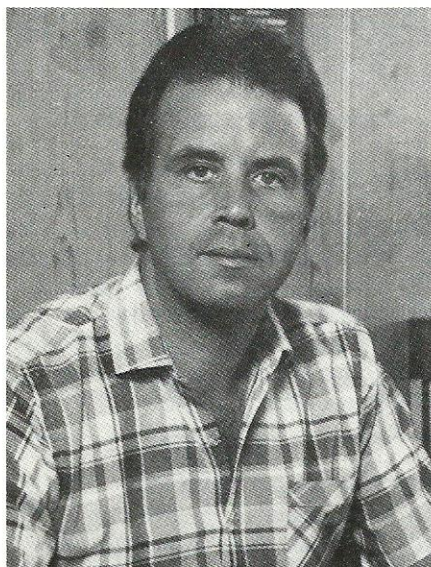
O mundo caminha a passos largos para uma integração de mercados de produção e consumo sem precedentes. Barreiras alfandegárias entre nações estão caindo a todo o instante, facilitando cada vez mais o acesso dos consumidores a produtos industrializados de outros países.

A única forma de participar deste mercado altamente competitivo, oferecendo produtos a preços compatíveis, sem sacrificar a qualidade, é aumentando a produtividade.

O quadro abaixo, divulgado recentemente pelo Inmetro (Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial), dá uma idéia da defasagem de nossas indústrias no que se refere à qualidade e produtividade em níveis mundiais.

Como é possível competir a nível mundial apresentando tamanhas discrepâncias?

A busca de maior produtividade, com redução dos custos e preços dos produtos, envolve um jogo empresarial bastante complexo, onde estão in-



*O engenheiro Luiz Carlos Silveira Jr. é diretor da ECS Consultoria*

seridos todos os recursos à disposição da empresa (financeiros, humanos, materiais, equipamentos, instalações, etc.). A maior competitividade será obtida por quem melhor gerenciar es-

tes recursos na busca da satisfação do consumidor final.

A utilização combinada das técnicas do MRPII (*Manufacturing Resource Planning*) e do JIT (*Just-in-time*) tem se mostrado como a grande arma das indústrias na administração desses recursos e na obtenção de maior competitividade: o MRPII diz o que e quando fazer e o JIT mostra como fazer. Em 1986, cerca de 28 mil instalações industriais no mundo todo utilizavam o MRPII, sendo que atualmente estima-se que este número se situe ao redor de 400 mil. Redução dos níveis de estoque de 20% a 40%; incremento da produtividade de mão-de-obra em 30%; redução de 25% no custo dos materiais comprados — estes são alguns ganhos que têm sido obtidos com o MRPII. As técnicas do JIT, por outro lado, têm contribuído significativamente para a melhoria do processo produtivo, contabilizando ganhos, tais como: redução de 80% no tempo de fabricação; redução de 70% no estoque de produtos em processo; redução de 50% no espaço da fábrica; etc.

Não se iludam, no entanto, aqueles que buscam benefícios imediatos. O MRPII leva em média 18 meses para que se comece a obter seus principais benefícios, enquanto que o JIT produz resultados significativos, contabilizados como de curto prazo, após dois a três anos de seu início. O primeiro passo, no entanto, precisa ser dado e rápido; caso contrário, estaremos fadados a meros espectadores nessa disputa de mercados e nesse processo que já se convencionou chamar de *nova revolução industrial*. Como disse nossa ministra da Economia, Zelia Cardoso de Mello, quando lançou recentemente as bases do Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade: “*Quem não for competitivo vai à falência*”.

## QUADRO COMPARATIVO DE QUALIDADE E PRODUTIVIDADE

	Brasil	Média Mundial (Europa e EUA)	Japão
Índices de rejeição (peças defeituosas por milhão de peças fabricadas)	25.000	200	10
Gastos da Indústria com assistência técnica (durante o prazo de garantia)	2,7% do valor bruto das vendas	0,1%	0,05%
Rotatividade do estoque	6 a 8 vezes/ano	60 a 70 vezes/ano	150 a 200 vezes/ano
Retrabalho (% de peças retrabalhadas)	30%	2%	0,001%

## Exposição em Buenos Aires

De 9 a 14 de outubro acontecerá em Buenos Aires a 1ª Exposição Internacional de Florestamento, Celulose, Papel e seus Produtos Manufaturados. Organizado pela Associação dos Fabricantes de Celulose e Papel da Argentina, sob a presidência de Hector Gronchi, o encontro dará aos mais importantes produtores da América Central e América do Sul oportunidade de mostrarem o seu potencial florestal celulósico-papeleiro. Serão mostradas as novas tecnologias, maquinarias e insumos de todo o mundo, destinados ao abastecimento e renovação tecnológica da indústria florestal-celulósica-papeleira e de sua manufatura. O público visitante terá uma visão mais clara de todo o processo de produção do papel em cada uma das suas etapas. Serão também apresentadas, através de estruturas plásticas e atividades culturais e de divulgação, toda a história do desenvolvimento industrial, social, econômico e cultural do papel na vida do homem. Informações com a Exhíbete S.A. - Av. Roque Saenz Peña, 852 - 1º piso (0135) Buenos Aires - Argentina. Telex 40/2484/2537/2522 - Fax (54)-1-45/5716 Exhíbete.

## Abam dá curso de gerenciamento

A Abam (Associação Brasileira de Administração de Material) realizará no próximo dia 30 de abril, das 18 às 21:30 horas, o curso intitulado Descentralização da Gerência de Materiais.

Paulo B. Silva/Pool 7



Foi discutido o Programa Nacional de Qualidade

## Governo e setor

Promovida pela ANFPC, aconteceu em dezembro último, no clube Monte Líbano (SP), uma reunião entre dirigentes da indústria celulósico-papeleira e membros da equipe econômica do go-

verno. Sob a mediação de Horácio Cherkassky, empresários e economistas discutiram o Programa Nacional de Qualidade, lançado recentemente pelo presidente Fernando Collor e outros assuntos de interesse do setor.

Voltado para gerentes e administradores de materiais, o curso tem a taxa de 50 BTN's para sócios e 70 BTN's para não sócios. Maiores informações pelo tel.: (021) 258-1859.

## Congresso de Celulose e Papel

Acontecerá também na Argentina, Buenos Aires, nos salões do Plaza Hotel, no período de 14 a 16 de outubro, o II Congresso Internacional de Celulose e Papel. No evento serão analisadas as tendências da oferta e da demanda, no mercado mundial, da indústria de Celulose e Papel. Entre os assuntos a serem discutidos, encontram-se o das aplicações biotecnológicas no setor florestal e a elaboração de pastas celulósicas. Também serão debatidos a internacionalização da indústria de celulose e papel e as condições para que a atividade seja competitiva

em nível mundial. Outro ponto que será tratado é a desativação das barreiras alfandegárias e das fronteiras ideológicas. Especialistas exporão sobre o comportamento dos blocos econômicos e o relacionamento Norte-Sul e Leste-Oeste. Maiores informações com a Exhíbete S.A. - Av. Roque Saenz Peña, 852 - 1º piso (0135) Buenos Aires - Argentina. Telex 40/2484/2537/2522 - Fax (54)-1-45/5716 Exhíbete.

## Informática SP será em setembro

A comissão organizadora do *Informática SP* — *Sucesu 91* está recebendo trabalhos técnicos sobre áreas de informática e telecomunicações. O evento, que reunirá o XXIV Congresso Nacional e a XI Feira Internacional de Informática, será realizado no período de 23 a 27 de setembro. Os autores serão notificados da aprovação dos trabalhos até o dia

28 de junho. Cada trabalho aprovado dará direito a uma inscrição de cortesia no congresso. Os melhores concorrerão a prêmios estipulados pela comissão julgadora. Maiores informações pelo tel.: (011) 852-2144.

## Tecnologia de impressão nos EUA

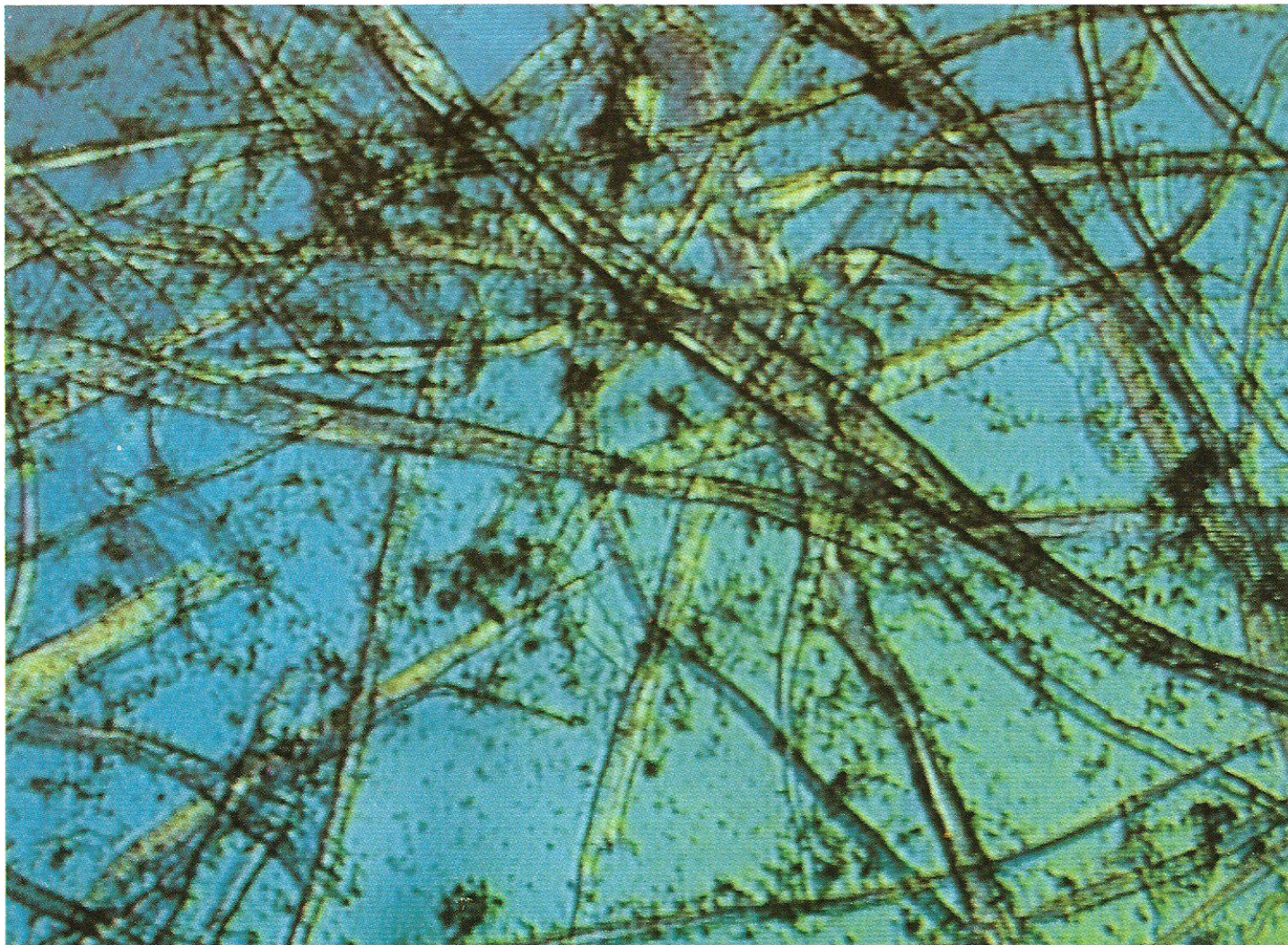
A Print 91 — Exposição Internacional de Tecnologia de Impressão e Editoração será realizada de 4 a 11 de setembro, nos salões de exposição do complexo de McCormick Palace, em Chicago, Illinois. Participarão do evento mais de mil fabricantes do mundo inteiro, exibindo a mais completa tecnologia gráfica, editorial e de conversão eletrônica já apresentada nos EUA. Os organizadores da feira prevêem a visita de cerca de cem mil visitantes, procedentes de mais de 85 países e de todo o território norte-americano. Maiores informações com a Graphic Arts Show Company, Inc., 1899 Preston White Drive - Reston, Virginia 22091-4326, USA.

## Meio ambiente é tema de seminário

As confederações nacionais da Indústria e do Comércio promovem, nos dias 5 e 6 de março, o seminário Participação Empresarial na Conferência Mundial de 1992. O evento, marcado para o auditório da CNC no Rio de Janeiro, visa planejar a representação do empresariado na Conferência Mundial Sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento Sustentado, que a ONU realizará no Brasil em junho de 1992.

# 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

# NORMAS REFORÇAM BUSCA DA MODERNIDADE

*Com a adoção da série NB 9000 (ISO), fixam-se especificações para os sistemas da qualidade das empresas brasileiras, adequando-as aos padrões do mercado internacional.*

Todo mundo está de olho num acontecimento que trará profundas repercussões para as relações internacionais e o comércio exterior. Com a unificação européia, prevista para os próximos anos, vai-se acirrar a concorrência no mercado internacional e quem quiser consolidar a sua posição terá que fazer por merecer. A adoção oficial da NB 9000 (ISO) é uma medida que não só favorecerá a inserção do Brasil no mercado mundial, como também vai servir para disciplinar o mercado interno.

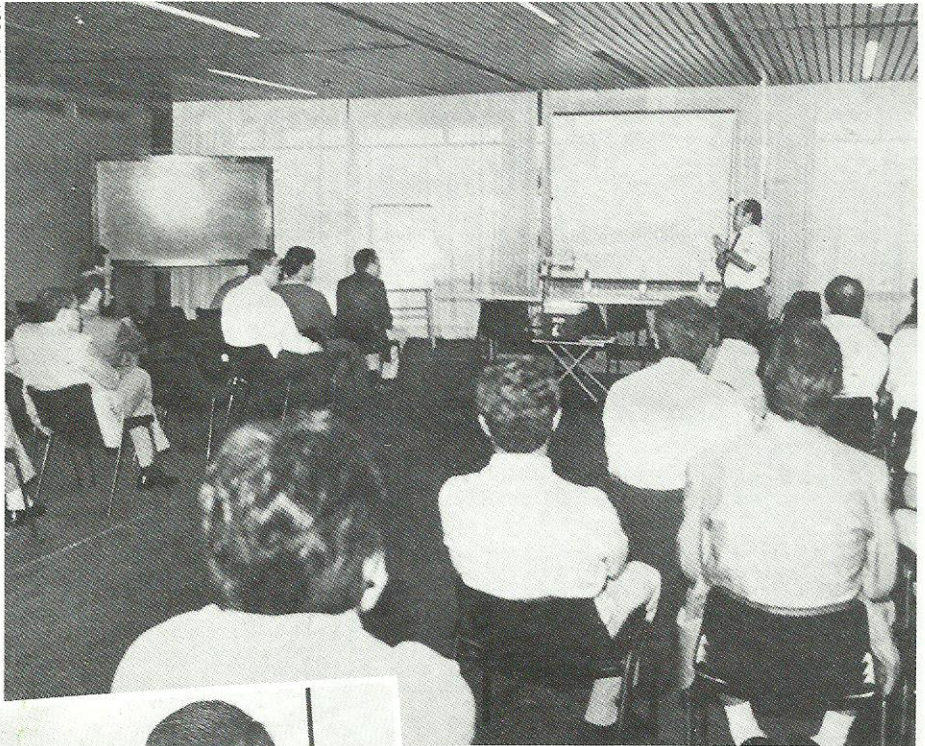
## *Garantia da qualidade de produtos e serviços*

Aprovada como norma brasileira em junho último, a série ISO 9000, registrada sob a denominação de NB 9000 a 9004, é uma norma internacional que estabelece requisitos para sistemas da qualidade. Embora só agora estejam em evidência, estas normas já vêm sendo adotadas há algum tempo no Brasil — conforme salienta Carlos de Mathias Martins, consultor da Promon Engenharia para serviços especializados de suprimentos, qualidade e confiabilidade.

A série 9000, segundo Martins, “é um conjunto de normas sistêmicas que estabelecem os requisitos organizacionais para as empresas, de tal forma que cumpridos estes requisitos elas possam fornecer produtos que satisfaçam as necessidades dos clientes”. Conforme explica, “elas não se direcionam aos produtos e serviços em si, mas com as regras gerais e estruturais que levam ao cumprimento das especificações dos produtos e serviços”.

Para o consultor, estas normas são de requisitos estruturais; portanto, se

Fotos: Paulo B. Silva/Pool7



ABTCP: debate sobre as normas.



Martins: “É uma linguagem universal”.

existir uma estrutura, haverá condições de cumprir as especificações exigidas. “Elas não surgiram de repente, como uma solução milagrosa”, diz Martins. “Há uma experiência de mais de 30 anos e os requisitos vêm

se reestruturando ao longo desse período. É essa experiência que garante a adequabilidade dos requisitos”, conclui.

A ISO — International Standardization Organization é uma organização internacional cujas normas já são seguidas por mais de 40 países. Os países as estão adotando de acordo com o sistema normativo neles vigente. No Brasil, por exemplo, foi adotada sob a denominação de NB 9000.

São cinco as normas: 9000, 9001, 9002, 9003 e 9004. A NB 9000 é uma norma de seleção de uso das demais (9001, 9002 ou 9003); a NB 9001 engloba as fases: projeto, desenvolvimento, produção, instalação e assistência técnica; a NB 9002 inclui pro-



dução e instalação; a NB 9003, inspeção e ensaios finais e, finalmente, a NB 9004, que é um guia, uma diretriz para implementação do sistema de qualidade.

São três níveis, de acordo com as características do produto. Na realidade, a 9000 define os critérios que vão indicar qual a norma (9001, 2 ou 3) que deve ser utilizada. As três têm objetivo contratual. As empresas vão escolher uma delas para constar no contrato, de acordo com as características do produto. Elas valem para todo tipo de indústria, por isto são sistêmicas. Estabelecem regras gerais, e não específicas e operacionais, podendo ser utilizadas também para serviços como hospitais, bancos etc.

### *Adoção aumentou a partir de 1987*

Embora as normas estruturais existam desde 1958, elas só tomaram impulso de uns cinco anos para cá. A série ISO 9000 foi emitida em 1987. A CEE a adotou, os Estados Unidos trilham o mesmo caminho e os japoneses também já estão participando da ISO. Hoje, os países que quiserem exportar para a Europa têm que adotar estas normas de qualidade.

A primeira Norma Sistemática apareceu em 1958, nos EUA. Era a Mil — STD-Q 9858, norma militar americana hoje revista para 9858-A. No Brasil, no ano de 1973, com a construção da primeira usina nuclear brasileira, foram adotadas normas norteamericanas, entre elas a Ansi N45.2. Essa exigência partiu dos EUA, que

---

*“A adesão à norma não  
ocorreu antes porque,  
com a reserva de mercado  
e toda uma legislação  
xenófoba, o Brasil vivia  
fechado em si mesmo”*

---

eram fornecedores de materiais para a construção das usinas.

A ISO 9000, hoje implantada no Brasil, é muito parecida com a norma canadense CSAZ 2 99 — em vigor desde 1978 naquele país. O que diferencia a norma ISO 9000 da canadense é que a primeira oferece três níveis

enquanto a segunda, quatro.

Além da norma canadense, a ISO também se baseou na *British Standard* - 5750 — norma inglesa. A canadense, no entanto, era bem mais completa. Apesar de sofrer uma grande revisão, a ISO se utilizou de toda a experiência anterior, afirma Martins. Segundo o consultor, uma adesão maior a este tipo de norma não ocorreu anteriormente porque o Brasil, com a reserva de mercado e toda uma legislação xenófoba, vivia fechado em si mesmo. Com a abertura de nossa economia, há uma necessidade de se adequar ao mercado por parte dos fabricantes. “É uma linguagem universal”, conclui o consultor.

A ISO 9000 é indispensável, embora não compulsória: as estatais, por exemplo, vão exigir que seus fornecedores adotem estas normas. Para atender os requisitos desta série leva-se algum tempo (até uns quatro anos), dependendo do estágio em que se encontra a empresa. As empresas que quiserem orientações nesse sentido devem procurar firmas de consultoria. No Brasil, o Instituto Nacional de Metrologia é o órgão oficial que pode emitir certificados de atendimento à NB 9000; também as empresas de auditoria independentes estão aptas para tal.

## *“PREPARAR-SE PARA ENFRENTAR O QUE ESTÁ POR VIR”*



*Maurício: conquistar credibilidade “lá fora”.*

*Para poder acompanhar as mudanças decorrentes da formação dos blocos comerciais e redivisão do mercado mundial, a ABTCP — Associação Brasileira Técnica de Celulose*

*e Papel promoveu, em novembro último, uma reunião para técnicos do setor. Realizada no Palácio das Convenções do Anhembi, durante o 23º Congresso Anual de Celulose e Papel, a reunião teve como objetivo levar ao conhecimento dos técnicos a importância da utilização das Normas ISO 9000 para a conquista do mercado internacional.*

*De acordo com Maury Fontes de Athayde, Coordenador do GT-1 — Assuntos da ABNT, “é preciso uniformizar o setor, preparar as empresas para enfrentarem o que está por vir, pois alguns países já estão exigindo a utilização da norma ISO”. Para o coordenador, “o importante é seguir, manter e conquistar a credibilidade lá fora, e a responsabilidade dos técnicos para obtenção desta vitória é muito grande”.*

*Quem também esteve presente à reunião foi Maurício Luiz Szacher, Presidente da ABTCP. Após explicar a importância de um programa de qualidade para o desenvolvimento de um país, Szacher colocou um dado importante: “Tanto as grandes como as pequenas empresas sofrem o mesmo problema de qualidade e estão perdendo hoje, em função de falhas, 20% de produtos”.*

*Um outro convidado que falou da situação da qualidade a nível mundial e, principalmente, da Certificação Internacional, foi o engenheiro Antônio Carlos Barros de Oliveira, chefe da Divisão da Qualidade do Bureau Veritas. De acordo com o engenheiro, a norma não deve ser seguida só com o objetivo de exportação. Para ele “o empresário deve se conscientizar de que qualidade é custo”.*

## ANAVE COMEMORA 20 ANOS EM SEDE PRÓPRIA

*Agora a entidade tem um espaço propício para a realização de palestras, reuniões, seminários e eventos sócio-culturais.*

**A** Anave — Associação Nacional dos Profissionais de Venda em Celulose e Papel e Derivados inaugurou em 7 de dezembro último sua primeira sede própria, abrillantando as comemorações do vigésimo aniversário da sua fundação. Localizada na rua Oliveira Peixoto, 165 — no bairro paulistano da Aclimação — a nova sede foi adquirida no início do ano passado graças à colaboração de muitos associados e empresas do setor de papel e celulose. Após diversas re-

formas, o novo prédio oferece excelentes condições para a realização das atividades promovidas pela associação como palestras, reuniões, seminários e eventos sócio-culturais.

Fundada oficialmente em 18 de março de 1970, por um grupo de profissionais da área comercial de papel e celulose, a Associação funcionou ao longo desses anos num espaço alugado e sem condições ideais, também na Aclimação. No decorrer dos anos, a entidade tornou-

se reconhecida nacionalmente, tendo seu quadro associativo expressiva representatividade, pois dele fazem parte profissionais das indústrias de celulose, papel e de áreas afins como gráficas, editoras, fabricantes de formulários contínuos, papelão ondulado etc...

Dentre as diversas atividades promovidas pela Anave, merece destaque o *Fórum de Análise do Mercado de Celulose, Papel e Industrial Gráfico*, realizado anualmente desde 1976,

com palestras e debates sobre o desempenho e as perspectivas dos diversos segmentos ligados ao setor. Na área social, a Anave promove anualmente uma confraternização para comemorar a passagem do *Dia Pan-americano do Vendedor*, em primeiro de outubro. Também o prêmio *Destaque do Ano* merece ser ressaltado; trata-se de uma premiação instituída em 1987 para agraciar empresas e personalidades em reconhecimento por suas realizações.

### *Novo software*

Desde novembro, os profissionais do setor de utilidades industriais estão podendo contar com um novo equipamento que lhes serve de suporte gerencial no acompanhamento, avaliação, controle e otimização dos resultados dos programas de tratamento de águas industriais. Trata-se do *Aquamanager*, um software de simples aplicação, concebido pela Aquatec Química, e estruturado em sete módulos diferentes: águas, microbiologia, corrosão, operação do sistema, performance de equipamentos críticos, consumo/estoque de produtos e agenda de ocorrências/providências.

### *Formulário barato*

Visando reduzir os custos que as grandes empresas

consumidoras têm com os formulários contínuos, a Troform, empresa do Grupo Trombini, lançou no mercado o Ecoform. Elaborado a partir de um processo mecânico à base de celulose de fibras longas e curtas, o Ecoform possui duas grandes vantagens sobre o papel branco, apergaminhado, geralmente utilizado na produção de formulários. A primeira é uma redução no custo de produção na ordem de 25%; a segunda é que o seu processo mecânico dá ao formulário condições de ser totalmente reciclável.

### *Papel para presente*

A Lastrí Comércio — empresa do Grupo Lastrí, um dos maiores parques gráficos da América Latina e que está completando 73 anos — lançou recentemente, no

Divulgação



*Os papéis, a quatro cores, têm motivos singelos.*

mercado, o papel para presente em bobinas a quatro cores. Há pouco tempo, os papéis em bobinas limitavam-se aos motivos geométricos impressos em duas cores. A empresa vem atuando nesse segmento desde a sua fundação, em 84, e desenvolve um trabalho arrojado de pesquisa em qualidade de impressão e obten-

ção de patentes de novos motivos no exterior, para lançar no Brasil com exclusividade. A empresa agora também constata a tendência da personificação de papéis como opção de marketing para o pequeno/médio empresário, em produtos que variam dos papéis de carta aos papéis de presente personalizados.

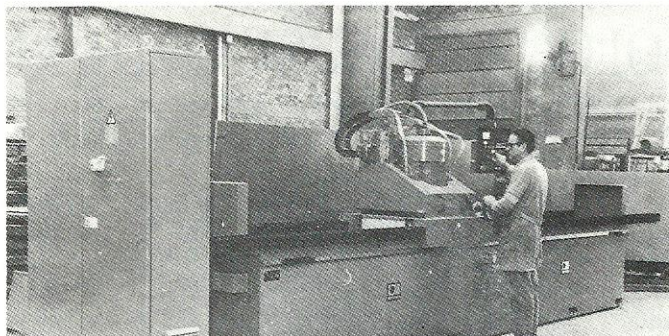
## Prevenção a incêndios

A Bahia Sul Celulose, com 59 mil hectares de eucaliptos no extremo sul da Bahia e norte do Espírito Santo, concluiu a construção de 11 torres de vigilância que, juntamente com outras sete da Aracruz e duas da CAF, fazem parte do primeiro plano integrado de prevenção e combate a incêndios florestais aplicados no Brasil. Cada torre mede 42 metros de altura e permite um raio de visão de 9,5 km. No seu conjunto, as 20 torres de aço cobrirão uma área total de 540 mil hectares de florestas econômicas e nativas das três empresas. Esse sistema de proteção mútua exigiu investimentos de 2,5 milhões de dólares, dos quais 1,3 milhão da Bahia Sul. O investimento inclui, além das 20 torres, o serviço de topografia, equipamentos de rádio-comunicação e frota de caminhões de combate a incêndios.

## Automatização na Inpacel

A Sistema — Automação Industrial foi uma das empresas responsáveis pela automação da mais nova fábrica de papel do País — a Inpacel. O seu equipamento é responsável por toda a comunicação ou intercomunicação do campo até a estação de operação da empresa. Através de um único operador, é possível controlar todas as fases de uma fábrica de papel, desde o pátio de madeira, passando pelo preparo da massa, máquina de papel, máquina de aplicação de pigmentos, rebobinadeira e reenroladeira. Este investimento, patrocinado pelo grupo Bamerindus, chega a um valor aproximado de 25 milhões de dólares na área de automação.

## Facas industriais



Demuth fabrica nova linha com equipamento de ponta

A Demuth Máquinas Industriais, tradicional fabricante de picadoras e descascadores para madeira, lançou recentemente sua nova linha de produção de facas industriais, abrangendo to-

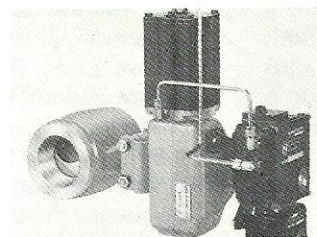
da a classe de facas de picadores para madeira e guilhotinas. Para tanto, a empresa tem-se utilizado de equipamento de ponta e tratamento térmico em fornos de atmosfera controlada.

## SDCD da Ecil P&D

A Oxiteno do Nordeste S. A. inaugurou recentemente na sua fábrica em Mauá/SP uma sala de controle equipada com SDCD da Ecil P&D Sistemas de Controle S. A. Este projeto representou parte de um investimento total de aproximadamente US\$ 10 milhões na modernização do controle das plantas de produção de Óxido de Etileno, e Etileno Glicóis, que anteriormente era feito por instrumentação pneumática. O SDCD EPY 100 tem operação totalmente orientada por estações dotadas de vídeos coloridos e permite ao usuário flexibi-

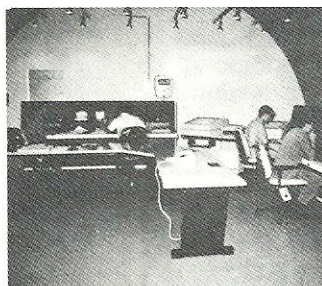
lidade para mudanças de campanhas, melhor controle, filtragem e outros recursos.

## Neles lança válvula



As válvulas têm rengeabilidade acima de 1:2000

A Neles Válvulas Industriais está lançando a Série RK. Trata-se de válvulas esferas construídas para montagem entre flanges, com passagem reduzida, sendo aplicada para serviço de bloqueio e controle em serviços de celulose e papel, gases, líquidos, lama etc. Têm corpo rígido bipartido e esfera e haste são construídas numa única peça, evitando problemas de histerese no controle. São fornecidas nos tamanhos de uma a dez polegadas.



Sistema digital de controle distribuído da Oxiteno

## Seminários de embalagens

Com o objetivo de fortalecer a relação cliente x fornecedor e obter um resultado final de melhor qualidade, a Gegraf-Graf Stúdio está promovendo os Seminários de Embalagens, dirigidos ao setor industrial. A proposta é orientar a confecção de embalagens, considerando os riscos de comprometimento nas fases de produção e divulgação, sem interferir na criação. Os seminários, que acontecem sempre às quartas-feiras, abordam o desenvolvimento das embalagens em todas as etapas (execução, proteção, desempenho, montagem, padrões visuais) e avaliação de custos. Também estão incluídas palestras com representantes dos setores de papel e tintas.

Informações pelo tel.: (011) 826-4111.

## Abimeg: vendas caem.

As vendas da indústria de máquinas e equipamentos gráficos em 1990 foram cerca de 40% inferiores às de 1989. Ainda assim, o faturamento cresceu 50%, atingindo aproximadamente US\$ 150 milhões, segundo dados da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos Gráficos (Abimeg). O presidente da entidade, Miguel Rodrigues Jr., explica que o fenômeno se deveu aos efeitos do Plano Collor sobre o câmbio: "Houve no início do ano um desequilíbrio cambial do dólar em relação ao cruzeiro. Como o dólar foi mantido num valor baixo, foi necessária uma quantidade maior da moeda para se comprar a mesma máquina".

## SZACHER DIZ QUE ATRASO TECNOLÓGICO CAUSA PERDA ANUAL DE US\$ 70 A 100 BILHÕES

**D**e 5 a 9 de novembro último, foram realizados o 23º Congresso Anual de Celulose e Papel, o 5º Congresso Brasileiro de Controle de Qualidade e a 23ª Exposição Industrial de Celulose e Papel. Como preocupação básica esteve a reversão do quadro global de atraso da indústria brasileira, já que, segundo o presidente da ABTCP — Associação Brasileira Técnica de Celulose e Papel, Maurício Luiz Szacher, “o mau uso de equipamentos e a baixa capacitação tecnológica ocasionam perdas de US\$ 70 a 100 bilhões anuais, o equivalente a 25% do PIB”.

Szacher lembrou que eventos como a abertura do Leste europeu e o advento da Europa Unida proporcionam ao Brasil “novos mercados potenciais, como também novos concorrentes”. Neste sentido, a ABTCP, através de suas atividades, pretende “conduzir as empresas para a análise e a interpretação da sua situação atual, para que se tomem atitudes quanto aos conceitos amplos de qualidade e produtividade, pois os mesmos representam uma filosofia de gestão empresarial”.

### *De 84 trabalhos, 11 foram premiados.*

Segundo o balanço da ABTCP, foram apresentados durante o Congresso 84 trabalhos técnicos. A feira contou com a participação de 77 empresas, tendo a visitação sido estimada em 8 mil pessoas. Os trabalhos premiados foram os seguintes:

- **Prêmio de Mérito ABTCP**  
“Planta piloto de refino da Riocell: uma ligação tecnológica com o mercado”, de Carlos Alberto Busnardo e Ney Cabeda, da Riocell S/A;
- **Prêmio de Incentivo ABTCP**  
“Flexibilização de seqüências curtas de branqueamento utilizando-se o peróxido de hidrogênio em polpa de *Eucalyptus sp.*”, de Otávio Mam-

Fotos: Paulo B. Silva/Pool7



*Para o presidente da ABTCP, os equipamentos são mal utilizados.*

brim Filho, da Ripasa S/A e Carlos Augusto S. do A. Santos, da Peróxidos do Brasil;

- **Prêmio APFPC-Associação Paulista dos Fabricantes de Papel e Celulose**  
“Utilização do licor branco Kraft não oxidado na deslignificação com oxigênio”, de Jorge Luiz Colodette e José Lívio Gomide, da Universidade Federal de Viçosa e Ana Sabina Campos, da S/A White Martins;
- **Prêmio Peróxidos do Brasil**  
“Celulose de madeira de E. Citriodora: influência do tamanho de cavacos”, de César Roberto de Miranda e Luiz E. G. Barrichelo, da Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”—Esalq;
- **Prêmio Ingersoll-Rand — Divisão Impco**  
“Polpação acetosolve de bagaço de cana-de-açúcar: aproveitamento da polpa e da lignina”, de Robert A. M. C. De Groote, Antônio A. da Silva Curvelo, Janete Alaburda e Vagner Roberto Botaro, do Instituto de Física e Química de São Carlos (USP);
- **Prêmio Shunzo Ikemori**  
“O papel do Estado na reciclagem”, de Márcio Amazonas, da Limpurb — Prefeitura do Município de São Paulo;

- **Prêmio Voith S/A Máquinas e Equipamentos**

“Maqpel — Simulação da máquina de papel”, de Rubens Bambini Júnior, Simon Tov Bahbouth e Daisy Cristina de Campos, das Indústrias de Papel Simão S/A;

- **Prêmio Dow de Controle de Qualidade**

“Tecnologia e estratégia tecnológica empresarial”, de Celso E. B. Foelkel, da Riocell S/A;

- **Prêmio Inpal de Recursos Humanos**

“Preparação do clima organizacional para a implantação do controle total da qualidade”, de Roberto Antunes, da Adamas S/A e Sérgio Alabi Lucci, da World Wide Consultoria;

- **Prêmio Kamyrr do Brasil**

“Deslignificação com oxigênio da polpa Kraft de bambu”, de José Lívio Gomide e Jorge Luiz Colodette, da Universidade Federal de Viçosa e Ana Sabina Campos, da S/A White Martins;

- **Prêmio Syntechrom**

Projeto “Saia da Kombi”, de Romeu Viviani Filho, do Grupo “CCQ Saving”, da Autolatina.

### *24º Congresso: inscrições abertas.*

O 24º Congresso Anual de Celulose e Papel está marcado para o período de 25 a 29 de novembro deste ano, no Palácio de Convenções do Anhembi (SP). Os interessados em apresentar trabalhos técnicos em quaisquer das atividades deverão encaminhar ficha de inscrição devidamente preenchida à Secretaria Técnica da ABTCP até o próximo dia 15 de março. O prazo para encaminhamento do trabalho completo que passará pela análise da Comissão Técnica expira no dia 31 de maio. Maiores informações com a Secretaria Técnica da ABTCP, tel.: (011) 572-9182 e telex (11) 34.125 LOSE BR.

## GOTTFRIED KURD RIECKEN

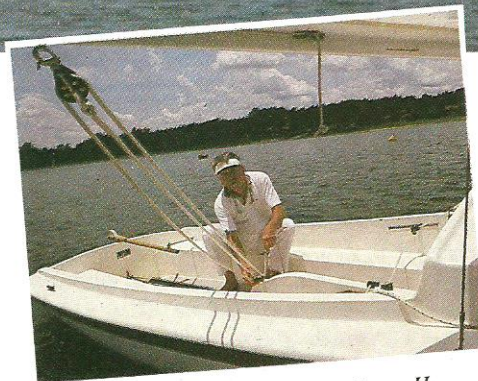
# A CERTEZA DA MISSÃO CUMPRIDA, APÓS 25 ANOS DE DEDICAÇÃO AO SETOR.

*Ex-diretor da Simão e colaborador ativo da ANFPC e APFPC, Kurd se despede e vai enfrentar novos desafios em sua carreira.*



Fotos: Paulo B. Silva/Pool7

O final de 1990 marcou o fim de uma etapa na vida de um profissional que há 25 anos vinha dando valiosa contribuição ao setor celulósico-papeleiro, em nível de empresa e de entidades. Trata-se de Gottfried Kurd Riecken, nascido em 1927 em Pernambuco, de ascendência suíça (o que explica o nome) e que foi criado no Rio Comprido, na zona norte do Rio de Janeiro, tendo se transferido em definitivo para São Paulo há 40 anos. É um homem muito viajado e



*Kurd passa horas a bordo do Bozo II, velejando na represa de Guarapiranga.*

um esportista por natureza: já praticou aviação (foi até monitor), motociclismo e paraquedismo. Atualmente, tem como principal *hobby* o iatismo.

Kurd fez uma longa carreira dentro das Indústrias de Papel Simão, de onde acaba de se desligar como diretor adjunto. E atuou nada menos que 20 anos na Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose (ANFPC), além de exercer cargos na Associação Paulista dos Fabricantes de Papel e Celulose e no Sindicato da Indústria

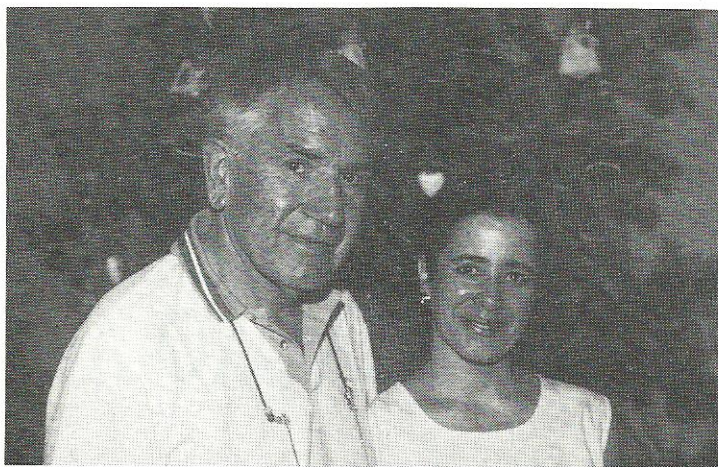
do Estado de São Paulo (do qual foi diretor). Agora, dando sua missão como cumprida, Kurd vai levar os benefícios de sua experiência para outras atividades.

### *Quebrar pedras ou construir catedrais?*

Sua carreira na Simão começou em 1965, quando assumiu o cargo de superintendente comercial. Na época a Simão era uma empresa fechada e todos os executivos que correspondiam a diretores eram recrutados como superintendentes. Contratado por Omar Simão Racy, filho do fundador da empresa, foi promovido a superintendente financeiro em 1967. Antes de passar nominalmente a diretor foi, ainda, superintendente executivo.

Quando houve a abertura de capital do Grupo Simão, Kurd assumiu a posição de diretor executivo das empresas de Salto e de Piracicaba. Por último, foi diretor adjunto à Presidência, com o fim específico de cuidar das relações com os trabalhadores.

Quando fala da sua vida profissional, ele gosta de contar uma história:



*Kurd pretende agora organizar suas atividades de maneira que lhe permita ficar mais tempo com dona Ester.*

“Dois operários quebravam pedras com grande esforço. Um deles trabalhava com as feições carregadas, enquanto o outro sorria e demonstrava muita alegria. Ao lhes perguntarem o que fazia, o primeiro explodiu: ‘Não está vendo? Estou quebrando pedras.’ O segundo, ampliando seu sorriso, por sua vez respondeu: ‘Eu? Eu estou construindo uma catedral!’ Quanto a mim, sou do tipo do segundo trabalhador. Eu também estava construindo minha catedral...”

Formado em administração de em-

presas pela Fundação Getúlio Vargas, com especialização em comércio exterior pela Faculdade São Luís, é com muito orgulho que fala do convite que recebeu, em 1970, para ministrar um curso de comércio exterior a um grupo de profissionais do ABC, no Instituto Metodista. “Foi uma troca de experiências muito boa”, diz. Kurd também fez viagens ao exterior, objetivando a ampliação das exportações da Simão.

Na ANFPC estava como coordenador do GT-3 — Relações com ór-



*Achar um ponto de equilíbrio entre produção e conservação do meio ambiente é o objetivo de Fujihara*

**FUJIHARA NO IBAMA** — Marco Antônio Fujihara, 31 anos, casado, é engenheiro agrônomo e ocupou o cargo de assessor técnico na área de recursos naturais na ANFPC de abril de 89 a outubro de 90. Em outubro último, Fujihara assumiu a Diretoria de Recursos Naturais Renováveis do Ibama. Nesta nova função compete ao engenheiro planejar, dirigir, orientar e coordenar as atividades referentes ao aproveitamento dos recursos naturais renováveis, bem como executar a política econômica da borracha. À sua diretoria ficam subordinados: o Departamento de Recursos Florestais e Faunístico com as

*Divisões de Silvicultura e Manejo Florestal; o Departamento de Transformação e Comercialização com as Divisões de Borracha e Divisão de Transformação e Processamento; e o Departamento de Pesca e Aquicultura com as Divisões de Ordenamento da atividade pesqueira e Divisão de Desenvolvimento da Pesca e Aquicultura. Dentre as metas do novo diretor está o estabelecimento conjunto de instrumentos de política florestal, pesca e heveicultura, no sentido de estabelecer um ponto de equilíbrio entre produção e conservação ambiental.*

**MARLENE PRESIDE SINDICATO** — Marlene Aparecida de Castro Oliveira, bibliotecária da ANFPC e vice-coordenadora do GT 20 (Documentação em Celulose e Papel), entra em seu terceiro ano de mandato como presidenta do Sindicato dos Bibliotecários do Estado de São Paulo. Formada em biblioteconomia pela Cesp (Escola de Biblioteconomia e Documentação) e pós-graduada em administração de empresas pela Faculdade de Santana, Marlene tem como metas dentro do



*Presidindo o Sindicato dos Bibliotecários de São Paulo, Marlene quer ampliar o quadro de associados.*

*Sindicato ampliar o quadro de associados, conscientizar a classe da importância da sindicalização e fixar o piso de categoria em dez salários mínimos. Marlene, que trabalha há seis anos na ANFPC, assumiu a Presidência do Sindicato dos Bibliotecários em janeiro de 89, substituindo José Domingos Brito, da Fundação Getúlio Vargas.*

**SZACHER NA FICEPA** — A ABTCP (Associação Brasileira Técnica de Celulose e Papel), na pessoa de seu presidente, sr. Maurício Luiz Szacher, vai presidir a Ficepa (Federação Técnica Ibero-Americana de Celulose e Papel) nos próximos dois

gãos do Governo. A sua missão era desenvolver gestões junto ao Conselho Interministerial de Preços, na discussão de preços a serem praticados pelo setor, e também junto ao Seap, à Cacex e ao Conselho de Política Aduaneira.

### *Uma conquista: a quarta turma.*

Uma outra atuação muito importante, foi o seu trabalho junto à área trabalhista. Durante todos esses anos foi intermediário entre o empresariado e os funcionários do setor, participando, como membro da Comissão de Negociação Salarial, de todos entendimentos. Uma grande vitória conseguida para os trabalhadores foi a mudança de três para quatro turmas de oito horas diárias. Dessa forma, foi possível, através de escala, dar melhor condição de trabalho para o pessoal da produção.

Para obter esta conquista, Kurd diz que foram necessários sete anos de negociações. O empresariado não se interessou a princípio por estas mudanças, pois significavam um aumen-

to de custo na mão-de-obra da ordem de 33%. "Havia uma resistência normal e o primeiro passo foi conscientizar o patronato da importância social da causa". Para ele, tratou-se de uma grande vitória. "Foi muito importante participar desta conquista. Sinto-me orgulhoso por ter acompanhado este processo de forma atuante", conclui.

---

*"O trabalhador do setor tem situação privilegiada, pois possui assistência médica de primeira linha, extensiva aos dependentes, sem nenhum ônus para si"*

---

Como participação importante na área profissional, Kurd destaca também o seu trabalho em favor do Hospital do Sepaco. Sempre que possível, colaborou com empenho na solução dos problemas do Sepaco. Para ele, dentro da realidade do Brasil, "o tra-

balhador do setor tem uma situação privilegiada, pois possui uma assistência médica de primeira linha mantida pelas empresas e sem nenhum ônus para o trabalhador".

Também o setor de meio ambiente contou com a colaboração deste profissional. Junto à Sabesp, Kurd contribuiu para o desenvolvimento de um diálogo franco e objetivo, o que fez com que as empresas fossem aparelhadas com o que há de mais moderno no que concerne à preservação ambiental. A sua satisfação é grande e pode ser sentida quando afirma: "Eu ajudei a transformação, o aculturação disso. Eu participei disso".

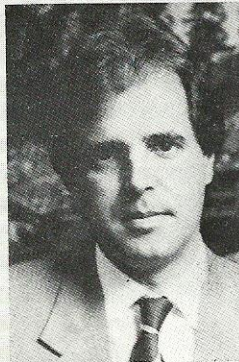
Quando fala de suas realizações, Kurd não deixa de prestar tributo também à Simão pois, segundo ele, tudo o que pôde desenvolver deve à empresa, que o liberava para tanto. "Toda a gama de trabalho externo que fazia era por conta das Indústrias de Papel Simão. Apesar de ser representante da empresa, eu era apenas um executivo. A empresa não tinha obrigação de me liberar. Ela me deu esta oportunidade e isto eu devo a ela", conclui.

anos. Formado em engenharia química pela Escola Superior de Química Oswaldo Cruz, Maurício é também pós-graduado em administração e marketing industrial pela Escola de Engenharia Mauá.

**BENCLOWICZ EMPOSSADO NA CBL** — No dia 19 de dezembro último, a Câmara Brasileira do Livro elegeu, em assembléia geral ordinária, a sua nova diretoria para o biênio 91/93. A CBL vai ser presidida por Ary Kuflik Benclowicz, 48 anos, diretor-superintendente da Livraria Nobel. Como primeiro e segundo vice-presidentes, foram eleitos os Srs. Pedro Herkz, 50 anos, da Livraria



Ary Benclowicz, diretor da Livraria Nobel, presidirá a Câmara Brasileira do Livro até 1993.

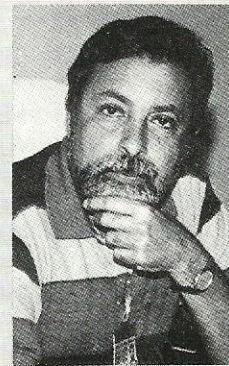


Papa Jr. tem como principal objetivo incrementar as vendas da Divisão de Sistemas Faço

Cultura Editora e Marcus F. Gasparin, 30 anos, da Editora Paz e Terra.

**PAPA JR. NA FAÇO** — Armando Papa Júnior, 38 anos, formado pela Escola de Engenharia Mauá, é o novo gerente nacional de vendas da Divisão de Sistemas da Faço (Fábrica de Aço Paulista). Há 11 anos na empresa, Papa Júnior iniciou a sua carreira como engenheiro de aplicação, passando depois a engenheiro de vendas e gerente de vendas regional. Em sua nova fase, ele tem como principal objetivo incrementar as vendas de equipamentos da Divisão de Sistemas de empresa em nível nacional.

**SALGEMA COM NOVO DIRETOR** — O piauiense Francisco de Assis Esmeraldo, 49 anos, engenheiro químico formado pela Escola Nacional de Química do Rio de Janeiro, é o novo diretor comercial da Salgema. Ex-gerente comercial da Petroflex, cujas operações comerciais comandou durante nove anos, ele passa também a ser responsável pelos destinos comerciais e mercadológicos da CQR e Alclor. Além de procurar uma boa solução para a Alclor e buscar uma melhor alternativa comercial para o Dicloroetano (DCE), Esmeraldo tem como prioridade o desenvolvimento de novos produtos.



Assumindo a Diretoria Comercial da Salgema, Assis dará prioridade ao desenvolvimento de novos produtos.

## DEFINIDOS OS CURSOS E SEMINÁRIOS DE 1991

A Associação Brasileira da Indústria Gráfica promoverá durante o ano de 1991 um total de 16 eventos, entre cursos e seminários. A relação de temas e professores vem a seguir, devendo os interessados buscar maiores informações e efetuar inscrições na Abigraf — rua Marquês de Itu, 70, 12º andar, CEP 01270 — São Paulo/SP, tel.: (011) 231-4733, fax: (011) 231-4743, telex 11-36094.

### MARÇO

- Padronização e controle de processos do sistema de impressão offset — Peter Rohl;
- Atualização em impressão offset de folhas — Emílio Rodrigues;
- Custo de formação do preço de venda na indústria gráfica — José Ferrari.

### ABRIL

- Os fatores internos e externos na formação de preços — Peter Rohl;
- Administração de produção — Thomaz Frank Caspary;
- Controle de qualidade prático na indústria gráfica — Sebastião Roberto de Andrade;

- Recursos humanos — a definir.

### MAIO

- Conceitos de colorimetria aplicada à indústria gráfica — Carlos Russo;
- Processos de manutenção em máquinas gráficas — Eliziário Rodrigues Filho;
- Marketing — a definir.

### JUNHO

- O que o impressor deve entender de papel — Sérgio Rossi Filho;
- Os avanços na pré-impressão — Nazareth Darakdjian;
- Embalagem — a definir.

### JULHO

- Produção gráfica — Mário Carramilo Neto.

### SETEMBRO

- Conceitos de qualidade garantida na indústria gráfica — Peter Rohl;
- Estratégias comerciais de produtos gráficos — Ernani Parise;

- Desktop publishing — Fernando José Pini e outros.

### OUTUBRO

- Lubrificação industrial no ramo gráfico — Eliziário Rodrigues Filho;
- Compra de produtos gráficos (um guia para o cliente da indústria gráfica) — Thomaz Frank Caspary;
- O que o impressor deve entender de tinta — Francisco Veloso Filho.

### NOVEMBRO

- Planejamento, programação e controle de produção — Peter Rohl;
- Interrelacionamento tinta e papel na impressão — Sérgio Rossi Filho;
- PCP — planejamento e controle de produção — Thomaz Frank Caspary;
- Formatação e impressão flexográfica — José André Fernandes.

### DEZEMBRO

- Problemas atuais da indústria gráfica — vários apresentadores.

### Dow investe

As empresas Dow estão investindo US\$ 17 milhões na construção de sua nova fábrica de polióis — matéria-prima utilizada para a fabricação de espumas de poliuretano — no Centro Industrial de Aratu, na Bahia. Esta nova unidade industrial, com conclusão prevista para o final de 1992, complementará a capacidade atual de produção do insu-mo fabricado na primeira unidade de polióis da Dow no Brasil, instalada há 20 anos no Guarujá, SP.

### Água-em-óleo

A ABB Lemmus Crest acaba de assinar um acordo de licenciamento do processo Hidrol, para comercialização, em todo o mundo, do sistema de combustão da emulsão de água-em-óleo. A tecnologia HCSR, de propriedade da Hidrol Processos e Sistemas, permite a combustão completa do óleo com uma economia considerável de óleo combustível, satisfazendo ao mesmo tempo as rigorosas leis de controle ambiental sobre emissão de particulados.

### Buriti no Rio

A Editora Gráficos Buriti, responsável pela introdução dos serviços de editoração eletrônica e fotolito por computador, acaba de lançar uma filial de serviços de fotolito no Rio de Janeiro. A decisão da empresa se deve principalmente ao aumento da demanda do mercado carioca. Já estabilizada em São Paulo, onde atende a mais de 15 grandes e médias agências, a editora agora quer conquistar novos mercados.

### Artistas criam papéis para presente

Um presente original. Esta foi a idéia da Toga — Indústria de Papéis de Arte José Tscherskassky, ao brindar os seus fornecedores e clientes neste final do ano com uma caixa de papéis para presente criados por artistas plásticos de renome, como Guto La-

caz, Tomie Ohtake, Cassio Michalany, Dan Fialdini e Eliane Stephan.

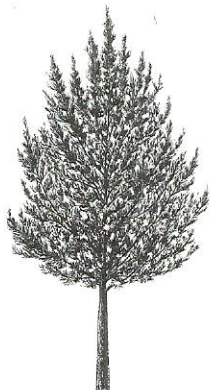
Aproveitando as características de cada matéria-prima e/ou tecnologia desenvolvida por esse fabricante de embalagens, aliadas ao seu talento e criatividade, os designers criaram verdadei-

ras obras de arte, que foram inclusive expostas no período de 6 a 11 de novembro no Masp — Museu de Arte de São Paulo. As centenas de unidades comercializadas no local a Cr\$ 2 mil cada tiveram sua renda destinada às atividades culturais do museu.





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.

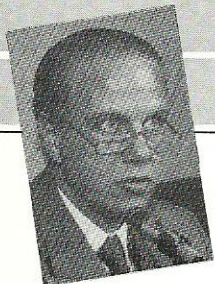
DEDICADA AO FLORESTAMENTO E REFLORESTAMENTO DESDE A DÉCADA DE 40, A KLABIN POSSUI HOJE 173 MIL HECTARES DE FLORESTAS PRÓPRIAS DE

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



## EFEITOS DO "STOP AND GO"

*Osmar Elias Zogbi (\*)*

O governo, finalmente, decidiu consumir a correção de rota que era reclamada pelos empresários para minimizar os efeitos perversos que a recessão começava a provocar na economia nacional com tendências nítidas de agravamento. Os prognósticos do grau de acerto das medidas anunciadas no final de janeiro são ainda tímidos na medida em que os diversos agentes envolvidos começam apenas a se acomodar para provocar a pretendida mudança de rumos. Novamente as medidas embutem um pesado ônus à indústria, que já estava combatida e que acabou penalizada ainda mais na medida em que, a partir da primeira etapa do Plano Collor, acreditou e investiu para ampliar sua capacitação tecnológica e o grau de competitividade preconizado pelo processo de modernização.

Essa mesma indústria, com maior ou menor peso para alguns setores, vê-se compelida a absorver forte aumento nos custos dos insumos, sobretudo os fornecidos pelas empresas estatais ineficientes, sem poder repassá-los em função do engessamento provocado pelo congelamento de preços, depois de ter que suportar um período de queda de demanda no qual a lei do mercado impossibilitou a recuperação

dos preços tanto em níveis do IPC quanto da evolução dos salários.

Tais circunstâncias evidenciam um estado crítico que a indústria já suportava antes das medidas complementares de correção, como atestaram a queda do nível de atividade industrial refletido no crescimento negativo do PIB em 1990 e o elevado índice de desemprego registrado no mês de janeiro. O segmento industrial, mesmo nos setores que se modernizaram e ganharam poder de competitividade, dificilmente poderá resistir a um congelamento duradouro ou de médio prazo, que vá além do período curto capaz de possibilitar a pretendida "trégua" anunciada pela equipe econômica.

Os empresários, a nosso ver, sofreram um novo impacto de medidas que embutem maiores sacrifícios; mas tendem a absorvê-los na expectativa de que eles conduzam a um entendimento para recuperar o poder de expansão do nível da atividade econômica. O objetivo é o de conter a recessão e a inflação para a retomada dos investimentos e geração de empregos. Se não logarmos alcançá-lo, teremos que enfrentar recessão das mais profundas perdendo definitivamente nossa melhor — e talvez última — oportunidade de resgatar para

o País o sonho de desenvolvimento auto-sustentado.

Como os empresários, a equipe econômica reconheceu que a recessão jamais seria a pedra mágica capaz de derrubar a inflação, tão indesejável quanto ela. Está presente e precisa ser lembrada pelos homens de responsabilidade de qualquer área a advertência de conhecido economista segundo o qual é bom ter em mente que o Brasil é um país que pode não dar certo. Se isso vier a ocorrer, por culpa da sociedade como um todo, estaremos condenados a viver eternamente no terceiro mundo, ao lado dos mais pobres. Teremos permitido que a sombra projetada pela recessão e pela inflação preencha o vazio de nossa economia mantendo nossas angústias sociais e nossas aflições. O que seria, simplesmente, um indesculpável suicídio. A hora difícil exige que nos dediquemos à busca de soluções no bojo desse novo contexto: o único "go" viável, mesmo que com algum sacrifício conjuntural, depois do "stop" da paralisia econômica, é o entendimento nacional.

\* Osmar Elias Zogbi, empresário, é diretor adjunto do Departamento de Economia da Fiesp e presidente da Associação Paulista dos Fabricantes de Papel e Celulose.

### Exemplo de bons negócios

#### Aracruz & Construtora Lix da Cunha

Porque só faz negócios em boa companhia, a Aracruz - Celulose S.A. escolheu a Lix para executar obras de expansão de sua fábrica em Vitória - ES, compreendendo edifício do turbo gerador, sistema subterrâneo (elétrico, hidráulico e efluentes), estação de tratamento de efluentes, planta eletroquímica e outras. A Lix está aberta para fechar negócios com você também.  
Tels.: Campinas (0192) 41-7766  
São Paulo (011) 287-6055.



CONSTRUTORA LIX DA CUNHA S.A.

### Exemplo de bons negócios.

#### INPACEL & Construtora Lix da Cunha

Porque só faz negócios em boa companhia, a INPACEL - Indústria de Papel e Celulose Arapoti S.A. escolheu a Lix para construir em Arapoti-PR, a sua fábrica de papel e celulose. A Lix está aberta para fechar negócios com você também.  
Tels.: Campinas (0192) 41-7766  
São Paulo (011) 287-6055.



CONSTRUTORA LIX DA CUNHA S.A.

# NA HORA DE ESCOLHER UMA BOA CONSTRUTORA, FALE COM QUEM ENTENDE DE PAPEL.

### Exemplo de bons negócios

#### Champion & Construtora Lix da Cunha

Porque só faz negócios em boa companhia, a Champion Papel e Celulose Ltda. escolheu a Lix que construiu suas instalações para captação e tratamento de água, reservatório, casa de bombas e outras de sua fábrica de Mogi Guaçu - SP. A Lix está aberta para fechar negócios com você também.  
Tels.: Campinas (0192) 41-7766  
São Paulo (011) 287-6055.



CONSTRUTORA LIX DA CUNHA S.A.

### Exemplo de bons negócios.

#### Bahia Sul & Construtora Lix da Cunha

Porque só faz negócios em boa companhia, a Bahia Sul Celulose S.A. escolheu a Lix para construir um conjunto de obras para sua fábrica em Mucuri - BA, incluindo prédios das turbinas da biomassa, estocagem e transportadores de cavacos, pátio de madeiras e de produtos químicos. A Lix está aberta para fechar negócios com você também. Tels.: Campinas (0192) 41-7766 - São Paulo (011) 287-6055.



CONSTRUTORA LIX DA CUNHA S.A.

Como você pode ver, a Construtora Lix da Cunha vem tendo uma ativa participação na construção e expansão da indústria brasileira de papel e celulose.

Quem escolhe a Lix da Cunha sabe que ela já se firmou definitivamente como uma das melhores e mais atuantes empresas brasileiras de construção, sabe que com mais de duas mil obras de porte significativo e um volume de

edificação equivalente a uma grande cidade, ela tem know-how, tecnologia e experiência suficientes para oferecer o melhor negócio e garantir o sucesso de seu empreendimento.

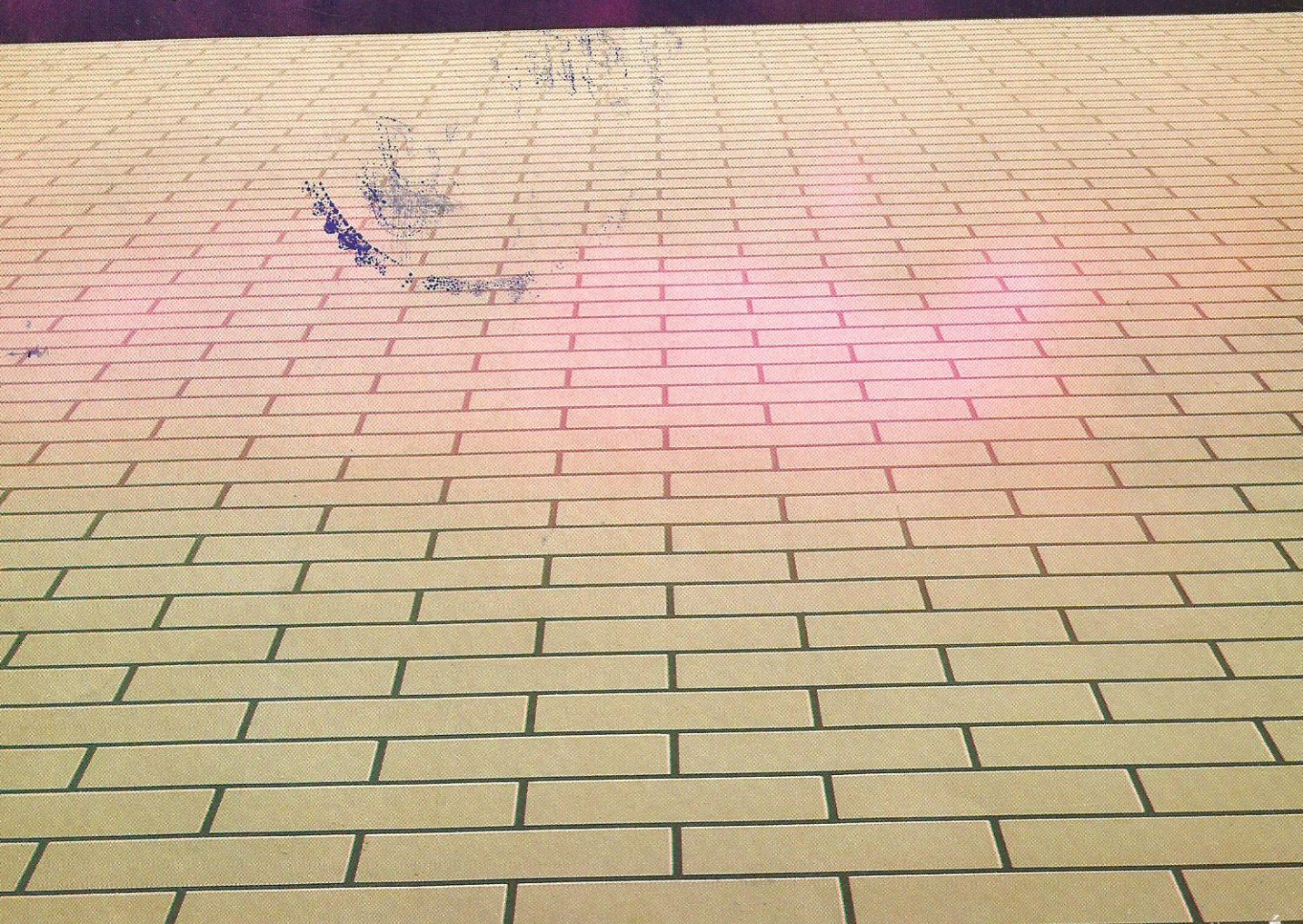
Suas obras na Aracruz Celulose, Inpacel, Bahia Sul e Champion são as principais provas disso. Escolha você também a Lix da Cunha, com a certeza de que ela vai fazer um bonito papel.

Aguardamos sua chamada.  
Telefones: Campinas (0192) 41-7766  
São Paulo (011) 287-6055.



**CONSTRUTORA LIX DA CUNHA S.A.**  
Nossas obras fazem o nosso nome.

É MAIS FÁCIL UM CAMELO ATRAVESSAR  
O BURACO DE UMA AGULHA, DO QUE  
UMA GOTA DE ÁCIDO ATRAVESSAR  
UM REVESTIMENTO ANTICORROSIVO ANCOBRAS.



Collier

Os revestimentos cerâmicos anticorrosivos Ancobras são únicos no mercado. É claro que está cheio de empresa por aí dizendo que faz igual ou até melhor. Blasfêmias. Quem resolve experimentar alternativas mais baratas acaba se arrependendo e voltando, tal qual um filho pródigo, ao seio da Ancobras. É que a

Ancobras desenvolveu revestimentos específicos para cada tipo de corrosão, todos aplicados com cimentos de base e rejuntamentos anticorrosivos Keranol, um produto rigorosamente exclusivo. O resultado são revestimentos que agüentam qualquer coisa e não deixam passar nada. Se outra empresa disser o mes-

mo para você, não acredite. É mais fácil você sair andando sobre as águas do que sobre um revestimento anticorrosivo tão bom quanto um Ancobras.

