

COLLOR
INAUGURA FÁBRICA
DE USS 1,2 BI DA ARACRU

CELULOSE & PAPEL



**OBSTÁCULOS
AO AUMENTO DE
NOSSAS EXPORTAÇÕES**

“Você parece conhecer muito sobre
Automação de Processos.”



Quando engenheiros de Processo falam sobre automação industrial, qualidade é uma consequência natural. Com suporte tecnológico da ABB Automation, a DFV Automação e Robótica vem fornecendo o mais moderno sistema integrado de Automação, respondendo à demanda por qualidade de seus usuários. Somente no setor de celulose e papel são mais de 3.500 malhas e 36.000 sinais de processo automatizados pelo Sistema MASTER.

É claro que sim, este é o meu trabalho.

Então, você é também um engenheiro de processo.

Não, eu sou um técnico Senior em controle de qualidade.

Certo, então você deve conhecer tudo sobre como fazer um papel de alta qualidade.

Sem dúvida. E sei que a chave para a qualidade está no controle de processos.

Eu comecei agora a trabalhar na fábrica de celulose e já sei que perder o controle do processo significa perder produção de celulose.

O que significa também perder a produção de papel.

Certo! Mas qual é o fornecedor de automação que vocês utilizam para a máquina de papel?

O mesmo que se utiliza para a celulose: DFV MASTER. Nós estamos usando uma combinação perfeita de controle de instrumentação e lógica de intertravamento em um único SDCD. Estamos também usando o SDCD MASTER para supervisão do acionamento da máquina e do perfil do papel.

Está tudo integrado?

É isto aí.

Então eu acho que vamos nos ver muito daqui para frente.

DFV Automação e Robótica S.A. — EMPRESA DO GRUPO ARBI

Fábrica: Alameda dos Uapés, 313 - CEP 04067 - São Paulo - SP - Tel.: (011)577-8944 - 275-0411 (ramal 278)

Vendas: Avenida Indianópolis, 882 - CEP 04062 - São Paulo - SP - Tel.: (011)572-4981 - Fax: (011)579-7338 - TLX 1157467

UM OVO DE COLOMBO: REDUZIR A PARTE DO "LEÃO".

Horácio Cherkassky ()*

Uma das primeiras decisões tomadas pela nova equipe econômica enseja esperanças de que, afinal, se tenha tocado num dos pontos nevrálgicos da crise econômica por que passa o País. Assim é que, ante o pleito das montadoras de veículos por um aumento de preços que lhes permitisse recompor sua margem de lucro e a relutância em conceder reajustes cujo percentual pudesse alarmar a sociedade num momento delicado do combate à inflação, optou-se pela renúncia fiscal, ainda que temporária.



Esta decisão veio ao encontro do que, há muito, clamam empresários e lideranças esclarecidas do País. O eminente tributarista Ives Gandra Martins, por exemplo, tem se cansado de provar que, entre impostos diretos e indiretos, a carga tributária brasileira é uma das maiores do mundo. E a comparação dos custos das empresas no Brasil e Estados Unidos revela uma verdade óbvia que, entretanto, ainda não foi suficientemente assimilada por nossa opinião pública: a baixa remuneração da mão-de-obra nacional não se deve à ganância dos empresários mas, isto sim, à sanha fiscal dos sucessivos governos. Isto porque, aqui e lá, salários e impostos pesam aproximadamente 60% na composição de custos das empresas, só que nos EUA os salários correspondem ao dobro dos impostos e no Brasil a proporção é exatamente a inversa.

A matéria de capa desta edição evidencia, neste sentido, que um dos principais obstáculos à ampliação dos volumes exportados pelo Brasil, é a profusão de impostos gravando nossos produtos. Aos valores a que acaba montando esta incidência de tributos em cascata deve-se acrescentar a confusão administrativa gerada por sua espantosa multiplicidade, a tal ponto que fica difícil calcular exatamente quanto do preço final do produto acaba nos cofres federais, estaduais e municipais.

Há, praticamente, um consenso entre o empresariado de que a retomada dos investimentos produtivos, a um nível que permita recolocar o Brasil no caminho do crescimento econômico, depende de uma substancial redução da parte do *leão*. É, aliás, a lição que ficou da passagem de Ronald Reagan pela presidência dos EUA: a diminuição da carga fiscal redundou na recuperação da economia norte-americana, permitindo que o país atravessasse toda uma década de prosperidade.

Nossa esperança é de que, depois de tanta adesão retórica aos fundamentos da economia de mercado, o Brasil tenha a oportunidade de conhecer seu funcionamento na prática: sem o excesso de intervenções e regulamentações que inibem a vontade de empreender e sem a elefantíase tributária que atrapalha os investimentos produtivos e a remuneração condigna da mão-de-obra. Torçamos para que o ministro Marcílio Marques Moreira tenha vindo colocar este ovo de Colombo em pé.

* *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.



Diretoria

Alaôr José Gomes

Reginaldo Finotti

Diretor de Redação

Reginaldo Finotti

Editor

Celso Lungaretti

Redação

Sílvia Maria Brito Samú

Colaboradores

Ademar Gardiman (fotos)

Bira Câmara (ilustrações)

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 — Conj. 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. — Fotonitos: Força Fotonito.



Ilustração de capa:
Elizeu A. Padilha.

POR QUE AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS NÃO DESLANÇAM?

A necessidade de ampliar as exportações brasileiras — que há sete anos não registram aumentos significativos — esbarra em gargalos como a baixa competitividade de nossa economia, a falta de linhas específicas de crédito, a precariedade dos transportes, a ineficiência da estrutura portuária e a carga tributária astronômica. Todos estes empecilhos anulam, por exemplo, as vantagens comparativas de que o setor celulósico-papeleiro desfrutava.

25

ARACRUZ INAUGURA NOVA FÁBRICA E DUPLICA CAPACIDADE DE PRODUÇÃO

Com a inauguração de sua segunda unidade, a Aracruz amplia sua capacidade de produção para 1,02 milhão de toneladas anuais de celulose, destinadas principalmente ao mercado externo. E já estuda a implantação de sua terceira unidade, para início de operações na próxima década, com investimento previsto de 1,4 bilhão de dólares.

8

INDÚSTRIA COMEÇA A DISCUTIR POSIÇÕES QUE LEVARÁ À ECO-92

Um dos representantes brasileiros no Conselho Empresarial para o Desenvolvimento Sustentável, Erling Lorentzen, defende uma participação incisiva da indústria na Conferência da ONU sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento — conclamando, por exemplo, os governos a não promulgarem leis que inviabilizem o crescimento econômico.

19

INTERNACIONAL: PANORÂMICA DO MERCADO DE METALIZADOS.

Iniciando a publicação das matérias mais importantes da **Pulp & Paper International** — a principal revista mundial do setor celulósico-papeleiro —, trazemos artigo de Alexander Watson sobre as oportunidades de crescimento do segmento de papéis metalizados e a concorrência de alternativas como os materiais plásticos.

30

E MAIS:

Suprimentos	12	Sepaco	22
Perfil de Empresa (São Roberto) .	16	Gente (Ruy Haidar)	37



ARACRUZ CELULOSE S.A.
1.000.000
DE TONELADAS ANUAIS

Existem um milhão de motivos para orgulharmo-nos em termos participado de tão importante empreendimento com a aplicação do isolamento térmico de toda a preparação de pasta e interligações.
Parabéns Aracruz pelo sucesso alcançado.

*Biblioteca
do
APEJ*



KUNTEK DO BRASIL
ISOLAMENTOS INDUSTRIAIS S.A.

• Isolamento térmico • Refratário • Fire proofing • Pintura industrial • Antiácido • Ventilação e ar condicionado

São Paulo: Rua Alfredo Pujol, 1787 - CEP 02017 - São Paulo - SP - Tel.: (011) 267-5911 - Telex: 11 37.649 - Fax: (011) 950-6424
Bahia: Travessa Eduardo Cavalcante, 1032 - CEP 42850 - Dias D'Ávila - BA - Tel.: (071) 825-1063 - Telex: 76 0110
Rio Grande do Sul: Avenida Getúlio Vargas, 4294 - CEP 92000 - Canoas - RS - Tel.: (0512) 72-4109 - Fax: (0512) 72-4678



Cover illustration:
Elizeu A. Padilha.

WHY BRAZILIAN EXPORTS DO NOT TAKE OFF?

The need to increase Brazilian exports — which for seven years have not shown significant increases — runs into bottlenecks such as the low competitiveness of our economy, the lack of specific credit lines, the precariousness of transportation systems, the inefficiency of port structures and the astronomic tax load. All these difficulties superseda, for instance, the comparative advantages that the pulp and paper field had enjoyed previously.

ARACRUZ OPENS A NEW PLANT AND DUPLICATES ITS PRODUCTION CAPACITY

With the opening of its second unit, Aracruz increases its production capacity to 1,02 million tons of pulp per year, mainly destined for the foreign market. And is already studying the implementation of a third unit, to start its operations in the beginning of the next decade, with a forecasted investment of US\$ 1,4 billion.

THE INDUSTRY STARTS TO DISCUSS ITS POSITIONING IN RELATION TO ECO-92

One of the brazilian representatives at the intreprenurial Committee for the Sustainable Development, Mr. Erling Lorentzen, defends an decisive participation of the industry at the UN Conference on Environment and Development — requesting that the governments to not issue laws which render unfeasible the economical growth.

INTERNATIONAL - SCENARIO OF THE MARKET OF METALLIZED PRODUCTS

Starting the reedition of the most important issues from Pulp and Paper International — the main world publication in pulp and paper field — we are bringing to your attention the editorial by Alexander Watson on the growth opportunities for the metallized papers and the competition of alternatives such as plastic materials.

A ARACRUZ INAUGURA A MAIOR FÁBRICA DE CELULOSE DE FIBRA CURTA DO MUNDO. A LIX DA CUNHA FEZ O SEU PAPEL.

Construiu os edifícios industriais na área de vapor, recuperação de energia e plantas eletroquímicas, compostas de caldeiras de recuperação, turbogerador, caustificação, evaporação, forno de cal, eletrólise de clorato e clorosoda, e a estação de tratamento de água. Aplicou 52.000 metros cúbicos de concreto.

AGORA FESTEJA JUNTO. PARABÉNS.



CONSTRUTORA LIX DA CUNHA S.A.

ARACRUZ DÁ PARTIDA EM FÁBRICA DE US\$ 1,2 BI

Inaugurada pelo presidente Fernando Collor, a segunda unidade da Aracruz duplica sua capacidade de produção de celulose branqueada de eucalipto para produção de papéis de alta qualidade para imprimir/escrever e tissues.



Construída ao lado da primeira unidade, a nova fábrica foi inaugurada pelo pres. Fernando Collor e o governador do ES Albuino Azeredo.

Acreditando sempre no Brasil, rumo à retomada do desenvolvimento com justiça social. Parabéns pelo empreendimento.

Esta mensagem foi escrita pelo presidente Fernando Collor, numa folha de celulose, durante a inauguração da segunda fábrica da Aracruz Celulose, no último dia 27 de maio. Já o ministro da Infra-Estrutura, João Santana, ressaltou "a preocupação com a questão ambiental", que fôra também destacada no discurso do presidente do Conselho de Administração da empresa, Erling Lorentzen, um dos representantes brasileiros no Conselho Empresarial para o Desenvolvimento Sustentável. Orgulhoso, Lorentzen proclamou:

— Criamos a Aracruz nos princípios do desenvolvimento sustentado. Viemos também para recuperar e pre-

servar as matas nativas que encontramos em nossos terrenos.

Cronograma mantido

Situada no litoral Norte do Espírito Santo, a Aracruz Celulose é um empreendimento privado que obedece a uma concepção integrada, possuindo fábricas de celulose, plantios de eucaliptos, sistemas de abastecimento de água, efluentes, porto e bairro residencial (onde mora parte dos seus 7.500 empregados).

A primeira fábrica, que iniciou suas operações comerciais em janeiro de 1979, foi projetada para produzir 400 mil toneladas anuais. A partir de 1982, entretanto, modificações introduzidas em sua planta, com investimentos de US\$ 20 milhões, foram ampliando sua capacidade de produção,

até que se chegasse à marca de 500 mil t em 1989.

A segunda fábrica, implantada ao lado da primeira, está elevando a capacidade de produção da empresa para 1,02 milhão de toneladas anuais de celulose. Construída numa área de 87 mil metros quadrados, a nova unidade teve suas obras iniciadas em fevereiro de 1988, representando um investimento de US\$ 1,2 bilhão.

Um dos grandes orgulhos da Aracruz é ter cumprido fielmente o cronograma de implantação — 36 meses — e o orçamento, "apesar de toda a inflação e turbulência econômica do período", conforme acentua o diretor industrial Carlos Augusto Lira Aguiar. A construção mobilizou, no pico da utilização da mão-de-obra, 30 empreiteiras e aproximadamente 10 mil trabalhadores, consumindo 155

mil metros cúbicos de concreto, 23,5 mil toneladas de equipamentos mecânicos, 1,8 milhão de metros de cabos elétricos e 5,3 mil toneladas de estruturas metálicas, entre outros itens.

Carlos Aguiar diz que um conjunto de fatores possibilitou a manutenção do empreendimento, ao contrário de alguns megaprojetos do setor que foram desacelerados: "Entramos mais cedo que os outros, conseguimos fazer melhores contratos, pegamos financiamentos numa hora boa e os três acionistas principais sempre trabalharam com a perspectiva de cumprir o cronograma inicial" (o Grupo Lorentzen, a Companhia Souza Cruz e o Grupo Safra detêm, cada, 28% das ações, o BNDES tem uma participação de 12,5% e o restante é pulverizado entre uns 2 mil acionistas).

O diretor industrial esclarece que 40% dos US\$ 1,2 bilhão investidos vieram da geração da primeira fábrica; o restante foi conseguido junto ao BNDES e o Finame, além de linhas de crédito do exterior para aquisição dos poucos equipamentos não-nacionalizados.

"Demos partida a 4 de maio", comenta Carlos Aguiar. "Foi surpreendentemente boa, com pouquíssimas



Comprometida com os princípios do desenvolvimento sustentado, a Aracruz mantém 1 hectare de mata nativa a cada 2,4 ha de eucaliptais.

turbulências. Em pouco tempo já estamos praticamente nos mesmos patamares da fábrica 1, bem acima da curva de aprendizado e com qualidade excelente. Estamos até iniciando exportações da celulose produzida na fábrica 2".

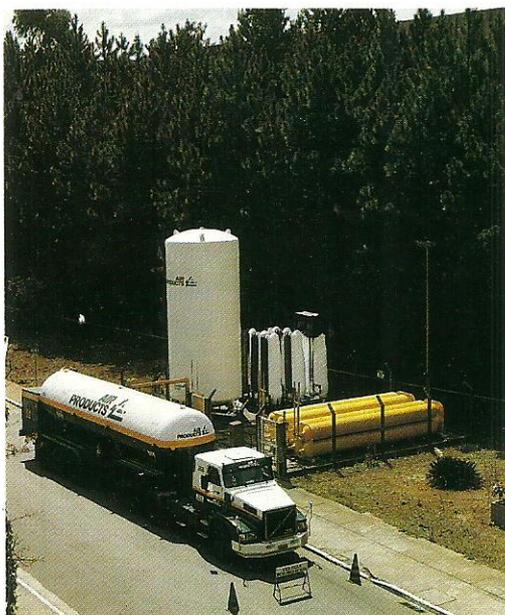
Ganhos de produtividade

Este desempenho, avalia ele, deve-se em muito aos maciços investimentos em treinamento de pessoal, desde um ano e meio antes do início das operações. A capacitação da mão-de-obra e os avanços tecnológicos permitiram à Aracruz duplicar a produção

com a contratação de apenas mais 300 funcionários, para operação e manutenção. Os quadros administrativos, de supervisão e gerenciamento são os mesmos da fábrica 1 (dos 7.500 empregados da Aracruz, 6.070 trabalham nas atividades florestais, 1.130 na fábrica 1 e 300 na fábrica 2). "É assim que o País progride", aponta Carlos Aguiar. "Estamos muito próximos dos padrões internacionais em produtividade de mão-de-obra, ficamos só um pouquinho atrás dos finlandeses e suecos".

Maior exportadora mundial de celulose de fibra curta, a Aracruz já começa a pensar na implantação de sua terceira unidade, com investimento ►

AIR PRODUCTS **GASES INDUSTRIAIS LTDA.**



Lider na tecnologia de oxigênio para a indústria de papel e celulose, honrada como fornecedora congratula-se com



ARACRUZ CELULOSE S.A.

pela expansão de sua unidade produtora de celulose de alta qualidade.

AIR PRODUCTS GASES INDUSTRIAIS LTDA.
Pça Radialista Manoel de Nóbrega, 65 - S. Paulo - SP
Tel.: (011) 265-0122 - Fax: 858-4036 - Telex: 11 24007

de US\$ 1,4 bilhão, para início de operações depois do ano 2000, produzindo outras 500 mil toneladas. O local ainda não foi definido, podendo ser no Espírito Santo, no sul da Bahia ou no Maranhão. Segundo Carlos Aguiar, há boa possibilidade de a escolha recair neste Estado, "onde há empenho do ex-presidente José Sarney em atrair atividade florestal para ocupar áreas degradadas em Carajás". Um ponto favorável é a existência de boa infra-estrutura, "mas é preciso estudar, ainda, a questão ambiental".

A perspectiva de, a cada dez anos, aumentar a capacidade de produção em 500 mil t encontrará resposta na expansão do mercado mundial (para o qual a Aracruz hoje destina 80% de sua produção)? Carlos Aguiar acredita que sim, apesar das cotações atuais não serem alentadoras. "Isto é cíclico. O lucro traz investimentos em modernização, a produção aumenta e os preços caem. Aí a produção estaciona, a demanda aumenta e os preços voltam a ser estimulantes".

A qualidade da celulose brasileira de eucalipto, no seu entender, lhe permite ocupar espaço de outras fibras, "não só as curtas, mas, também, as



Carlos Aguiar: cronograma mantido apesar da inflação e turbulência econômica.

longas". E a Aracruz ainda espera desenvolver melhor o mercado asiático "vamos poder colocar muita celulose lá".

O principal, entretanto, é o fato de que se trata de um produto muito competitivo, conforme explica Carlos Aguiar, enumerando os motivos:

- A madeira é produzida no Brasil a um custo de US\$ 100 a 120 por tonelada, na Europa sai por US\$ 200 a 270;
- o eucalipto cresce no Brasil a cada sete anos, na Suécia chega a levar de 70 a 100 anos;
- no Brasil há maior disponibilidade de terra e "as florestas estão

praticamente ao lado da fábrica";

- a Aracruz gera de 90 a 92% de todos os tipos de energia que utiliza, através da queima de biomassa;

- também produz alguns produtos químicos, como o cloro, soda e cloreto de sódio, o que a livra de transtornos com greves, riscos de transporte e proporciona compensadora redução de custos;
- finalmente, conta com porto próprio (o Portocel, a 1,5 km da fábrica, no ES).

Carlos Aguiar destaca que, pela quantidade de produtos exportados, a Aracruz consegue negociar bons fretes. "À vezes, conseguimos colocar nosso produto na Costa Oeste dos EUA mais barato do que os canadenses", garante.

A aceitação no mercado externo deverá aumentar ainda mais com a introdução da desdesignação (processo de branqueamento da celulose) por oxigênio, visando eliminar a utilização de cloro molecular. Com este investimento de US\$ 120 milhões, a empresa pretende, até o ano que vem, "atender aos mais exigentes padrões ambientais nacionais e internacionais", conclui o diretor industrial. ■

Duplicar é Pensar Grande

Só quem pensa grande quer o maior.

Maior a economia do País, maior a qualidade da vida, maior o futuro de toda a nação, maiores os benefícios sociais.

Por isso, ao duplicar suas instalações, a Aracruz Celulose demonstra confiança em sua capacidade para vencer as adversidades atuais e futuras. Confiança que se reflete claramente na fisionomia de todos aqueles que lutam por uma Aracruz maior, por um Brasil melhor.

Parabéns, Aracruz. A Salgema, que também duplicou suas unidades de cloro/soda, sabe a atitude corajosa que isso representa.



COMPANHIA QUÍMICA
DO RECÔNCAVO - CQR



Salgema

Indústrias Químicas S.A.

Soda cáustica líquida e em escamas



A NELES VÁLVULAS INDUSTRIAIS LTDA. PARABENIZA ARACRUZ CELULOSE S.A. NESTE SIGNIFICATIVO ACONTECIMENTO

Neste momento histórico em que se concretiza a inauguração da maior unidade integrada de processo de cozimento do mundo, o que significa um grande avanço tecnológico, a **NELES VÁLVULAS INDUSTRIAIS LTDA.** orgulha-se de acompanhar e participar deste grande desenvolvimento, fornecendo produtos de alta qualidade desde sua implantação no Brasil.

Na Fábrica I, em meados de 1.975, iniciou-se nossa parceria comercial, com fornecimento de tecnologia importada. Por acreditar no Brasil e para melhor servir seus clientes, a **NELES** iniciou a implantação de sua unidade industrial em São José dos Campos-São Paulo e hoje sente-se honrada em integrar o projeto da Fábrica II da **ARACRUZ CELULOSE** com praticamente 100% de seus produtos já fabricados no País, mantendo a qualidade e a performance internacional do grupo **NELES-JAMESBURY**.

A produtividade de grandes unidades de processo deve-se sempre a confiabilidade na automação, incluindo **VÁLVULAS**. Por isso, hoje a **NELES VÁLVULAS** vê como uma realidade o sucesso conquistado nesta parceria profissional.

**NÓS ACREDITAMOS NO BRASIL, NAS SUAS EMPRESAS
E NO SEU POVO !
PARABÉNS ARACRUZ !!**



FILTROS INDUSTRIAIS: NACIONALIZAÇÃO E QUALIDADE.

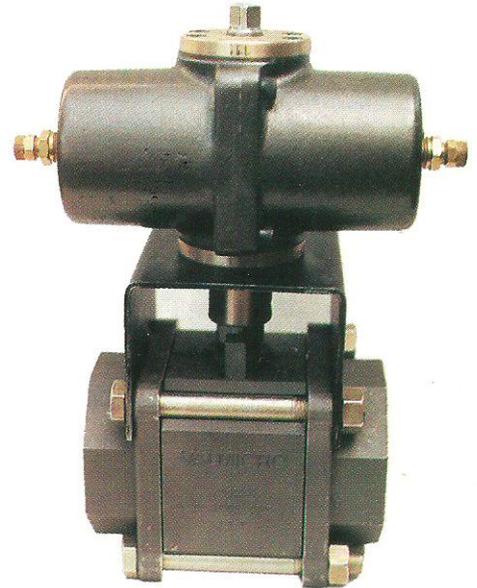
Muito utilizados no setor de celulose e papel, os filtros industriais já não precisam ser importados, pois os modelos brasileiros atingiram alto grau de sofisticação e são capazes de filtrar partículas infinitesimais.

Até há pouco importados, os filtros industriais utilizados nas indústrias de celulose e papel já estão sendo fabricados em larga escala no Brasil. Utilizados para filtragem de água de processo, chuveiramento ou processos de aplicações de coater (*coating*), eles também são aplicados em outros segmentos do mercado, como nas indústrias química, petroquímica, farmacêutica, siderúrgica e alimentícia. Cada vez mais sofisticados, os filtros são fabricados em aço inoxidável ou aço carbono, dimensionados para atender às necessidades do processo e possuem a capacidade de filtrar partículas de 1 a 50 micras (0,001 mm) de diâmetro. No Brasil, são fa-

bricados pela Albany, CBTI, Equipapel, Mecanomax e Açoplast, entre outras.

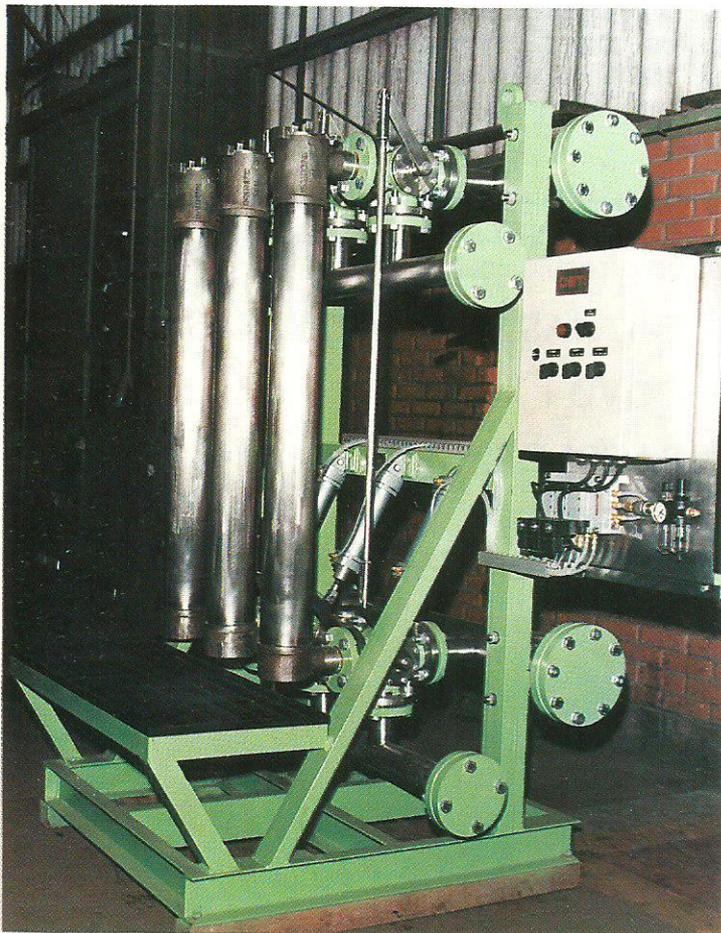
Albany produz equipamentos inteligentes

De acordo com Carlos Alberto Stein, gerente de divisão da Albany Engenharia de Sistema, com a competitividade do mercado, a filtração tem sido um requisito cada vez mais solicitado na indústria. No caso específico das indústrias de papel, o reaproveitamento de água tem sido uma necessidade cada vez maior. Segundo o engenheiro, os equipamentos filtram desde a "água fresca" (dos rios) até

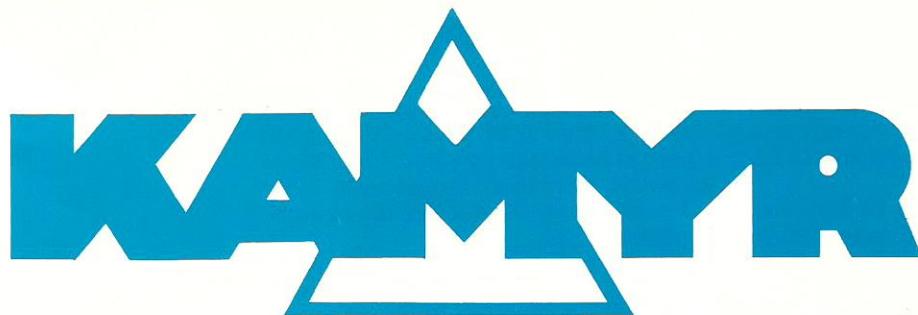


Atuador para válvulas fabricado pela Equipapel

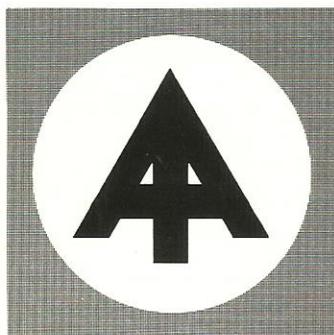
Partículas com mais de 50 micras de diâmetro não escapam deste modelo da CBTI



Fabricar produtos de alta tecnologia no Brasil é a filosofia da Mecanomax



**sente-se orgulhosa em participar
da expansão da**



ARACRUZ CELULOSE S.A.

**com sua tecnologia, engenharia e
fabricação de equipamentos:**

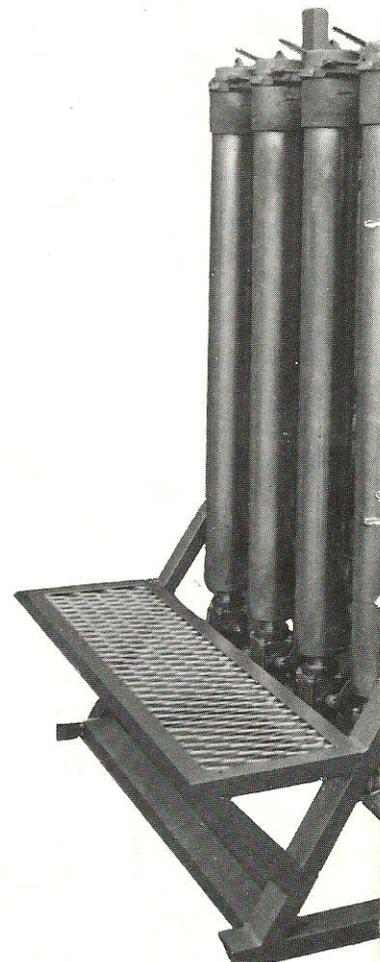
- **O maior digestor contínuo do mundo**
 - **Difusores lavadores**
 - **Depuração pressurizada**
- **Bombas MC-branqueamento**
- **Planta de dióxido de Cloro**
 - **Pátio de Madeira**

a recuperação de águas do processo. Também os aditivos que se agregam na solução de celulose e papel são filtrados, diz Stein.

A Albany Engenharia de Sistemas — Divisão do Brasil é uma das 36 unidades da Albany ao redor do mundo. Líder de mercado nos EUA, fabrica todos os equipamentos auxiliares para a indústria de celulose e papel: desaguadores, chuveiros, filtros, equipamento de controle de vácuo, lâminas raspadoras, sistema de corda-guia etc. Com 400 funcionários trabalhando nas suas duas divisões (equipa-

mentos e feltros e telas), está voltada para a fabricação de equipamentos para as indústrias do setor. Os equipamentos filtrantes representam 20% dos negócios da divisão de equipamentos.

No Brasil desde 1977, a Albany fabrica filtros que podem reter partículas de até 40 micras. Podem fabricar desde equipamentos de controle manual, até equipamentos com controle lógico programável (CLP). Atualmente, a indústria está fabricando três conjuntos de filtragem totalmente automatizados, que serão implantados



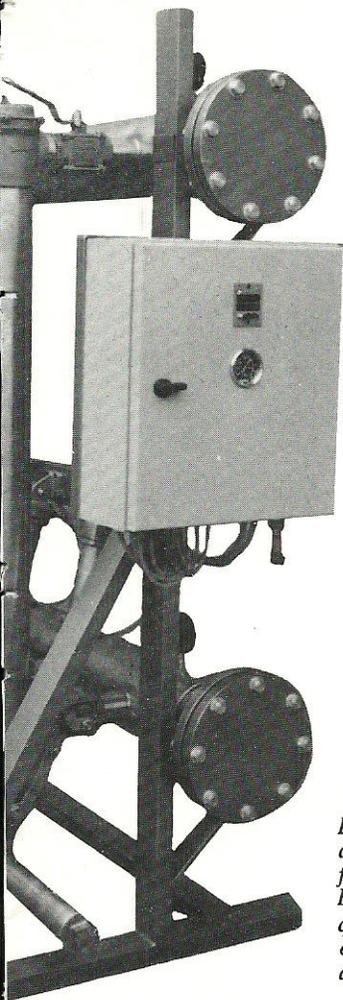
EMPRESAS	TIPOS
CBTI	<ul style="list-style-type: none"> Filtros múltiplos — são filtros automatizados que evitam a interrupção do processo. Possuem fluxo contínuo e sistema de retrolavagem. Possuem os seguintes modelos: <ul style="list-style-type: none"> — Retrolavagem interna automática; — Retrolavagem externa automática; — Retrolavagem externa automática com salvamento; — Retrolavagem externa manual; — Retrolavagem interna manual.
	<ul style="list-style-type: none"> Filtros simples — são filtros de linha cuja manutenção necessita da interrupção do processo. Possuem os modelos: <ul style="list-style-type: none"> — Possuem os modelos: 100, 150, 250, 500, 700.
Albany	<ul style="list-style-type: none"> Pressurizados — barrilhetes de corpo simples ou múltiplo, variando em função do volume requerido.
	<ul style="list-style-type: none"> Que operam por gravidade — dimensionado para grandes vasões e altas concentrações de contaminantes. É um filtro aberto e possui uma grande área filtrante.
	<ul style="list-style-type: none"> Múltiplos automáticos com retrolavagem interna ou externa por microprocessador (PLC), pneumático ou rele de tempo;
Equimapel	<ul style="list-style-type: none"> Múltiplos com limpeza manual por alavanca — utilizados para filtração de fluidos em geral como água, óleos vegetais, óleos minerais, tintas, bebidas, amido etc.
	<ul style="list-style-type: none"> Tipo cesto para proteção de bombas.
	<ul style="list-style-type: none"> Tipo cesto para chuveiros.
	<ul style="list-style-type: none"> Tipo cesto com aquecimento para queimadores etc.
	<ul style="list-style-type: none"> Tipo engate rápido para bicos pichasso.
Mecanomax	<ul style="list-style-type: none"> Filtros simples — são filtros de linha, de construção simplificada, que possuem limite de vasão. Possuem os seguintes modelos: <ul style="list-style-type: none"> — FS 200 - possui vazão de 200 litros por minuto. Utilizado para água industrial com retenção de 150 micras; — FS 300 - possui vazão de 300 l/min. Também utilizado para água industrial; — FS 400 - possui vazão de 400 l/min. Utilizado para água industrial. Não é auto-limpante.
	<ul style="list-style-type: none"> Filtros múltiplos — são filtros utilizados em trabalhos que envolvem altas vasões e trabalho de filtragem contínua. Possuem os modelos: <ul style="list-style-type: none"> — Múltiplos com retrolavagem interna — cujo próprio fluido que está sendo filtrado é utilizado para a limpeza do filtro; — Múltiplos com retrolavagem externa — onde é necessária a injeção de um líquido externo para fazer a limpeza.
	<ul style="list-style-type: none"> Duplex — utilizado quando a linha não pode parar.
	<ul style="list-style-type: none"> Simplex — utilizado quando há pouca retração do elemento filtrante.
Açoplast	<ul style="list-style-type: none"> Com retrolavagem — quando não precisa de operador.
	<ul style="list-style-type: none"> Filtro placa — onde o meio de filtragem é por diatomita (argila).

na Bahia Sul Celulose. Sua filosofia é “produzir equipamentos inteligentes e deixar ao homem a oportunidade de incrementar a filosofia de eficácia e assegurar qualidade”.

CBTI busca novas tecnologias

A CBTI (Cia. Brasileira de Tecnologia Industrial) atua há nove anos no mercado. Uma empresa 100% nacional, ela opera através de tecnologia licenciada de dois grupos americanos: Thermo-electron e Somerset Technology. Localizada em Valinhos, São Paulo, a empresa, hoje com 120 funcionários, procura buscar novas tecnologias para atuar com os produtos já existentes e desenvolver novos produtos, conforme Luiz Carlos Corrêa, gerente de marketing da empresa. A CBTI começou a desenvolver o filtro com tecnologia própria por volta de 1985 e hoje produz filtros capazes de atender filtragem de partículas com diâmetro superior a 50 micras.

Com grande participação no mercado de celulose e papel, a CBTI, além de fabricar componentes para as in-



Este filtro múltiplo automático é fabricado pela Equimapel, empresa que investe muito em qualidade e assistência técnica.

dústrias do setor, como raspadores, filtros, chuveiros a vapor, lâminas, porta-lâminas etc, também fabrica equipamentos para secagem industrial como capotas ou coifas, desumificadores, incineradores de gases, sistema de ventilação de prédios etc. O mercado de celulose e papel representa 70% do mercado de atuação da empresa. A CBTI já está trazendo para o Brasil, dentro de um novo segmento, produtos químicos para limpeza de vestimentas (telas e feltros) e de parte de peças da máquina.

Equimapel quer oferecer o melhor

Uma outra fabricante, a Equimapel Máquinas e Equipamentos, localizada em Blumenau, Santa Catarina, foi fundada em outubro de 1987, embora já existisse desde julho do ano anterior com a denominação de Tarnowski Representações. Fundada por Celito Tarnowski, que hoje tem como sócio gerente Milton Zimmer, a Equimapel fabrica, além dos filtros, chuveiros oscilantes, chuveiros estacionários, osciladores para chuveiros, osciladores

para raspadores, bicos agulha, bicos leque, acionamentos completos para chuveiros oscilantes e atuadores para válvulas.

Atuando com 10 funcionários, a Equimapel trabalha com a filosofia de "oferecer sempre o melhor possível em qualidade e assistência técnica, melhorando quando necessário". A indústria utiliza elementos filtrantes em espiral rígido, tela, em chapa perfurada, polipropileno, bronze sinterizado e também os de cartucho descartável. A capacidade desses equipamentos é filtrar partículas com diâmetro de 20 a 70 micras. A venda de filtros representa aproximadamente 70% do faturamento da empresa.

Mecanomax: alta tecnologia.

Fundada em 78, a Mecanomax Indústria Mecânica recebeu esta denominação somente dez anos depois, em 88. Do mesmo grupo da Maxpel (representação de equipamentos importados), ela fabrica filtros, unidade elevadora de carga, rolos curvos, eixos-pneumáticos, gancho virador de bobina e castanhas, entre outros equipamentos. Segundo o seu fundador, Max Shoener, a empresa tem como filosofia fabricar produtos de alta tecnologia no Brasil. Seus filtros, cuja capacidade de filtragem é de até 30 micras, já se encontram implantados na Champion, na Suzano, na Simão e na Celpav.

Açoplast trabalha com co-responsabilidade

A mais antiga das fabricantes, a Açoplast, está no ramo de fabricação de filtros para área industrial e produtos para linha de separação de massas desde 1966. Hoje, com 400 funcionários, a empresa faz parte do Grupo Permetal, um tipo de holding do grupo, que fabrica chapas perfuradas e tecidos finos metálicos (Screen Mesh). Consorciada a Schunemann, fabrica filtros com filtragem fina com retrolavagem computadorizada, com capacidade de filtrar até 1 micron.

A Açoplast, segundo José Valentin Gill, gerente-geral da empresa, trabalha com a filosofia de ter uma co-responsabilidade operacional e produtiva do produto exposto. Os seus filtros são programados para funcionar automaticamente, têm baixa micragem, alta vasão e dependem de um único programa para limpeza. Na linha celulósica, também fabrica filtros biológicos, responsável pelo saneamento dos resíduos, utilizando tecnologia da Norton Company (americana). ■

ERRAMOS

Por um erro de edição, o quadro publicado na seção Suprimentos (pág. 18) de nossa última edição foi dividido incorretamente. A relação correta das empresas estrangeiras aqui representadas por cada escritório de representação é a seguinte:

Elof Hansson do Brasil
• BTG — Bonnier Technology Group
• L&W — Lorentzen & Wettre
• Scanpro
• Kleinewefers
• K-Patents
• Nordiskafilt
Comércio e Indústria de Papel Santo Amaro
• Iagenberger
• W. Green
• Miller
• Cyprius
Talamac
• English China Clays
• Heimbach Ibérica
• Wrapmatic
• Bachofen - Meier
• Jangenberg AG
• Küsters
Maxpel
• A. B. Innomatic
• Vickers Ltd.
• Dox Maschinenfabrif/GmbH
• Hackman TTT Corporation
• John Dusenbery Company Inc.
Supply
• Caribe Hans Grimm & Co.
• Expasa Flórida
• Andover International
• Meiwa
• CPI - Carbourundum Pulpstones Inc.
• USP Industries Inc.
• Fibron Machine Corp.

SÃO ROBERTO DRIBLA A CRISE E APOSTA NO FUTURO

A tradicional indústria de papel e papelão ondulado prepara-se para retomar seu crescimento, instalando novas unidades em São Paulo e Minas Gerais.



A fábrica 1 ocupa todo um quarteirão no bairro paulistano de Vila Maria

A Indústria de Papel e Papelão São Roberto viveu seu pior momento em meados da década passada, quando foi atingida em cheio pelo mau desempenho da economia brasileira. Atuando apenas no mercado interno, sofreu um abalo maior do que outras empresas que têm a opção das exportações. Além disso, foi surpreendida pela recessão de 1981/83 exatamente em meio a uma expansão. Para manter o projeto, que já era irreversível, endividou-se a tal ponto que foi obrigada a pedir concordata em maio de 1985. Mas, segundo seu diretor-presidente, Roberto Nicolau Jeha, demonstrou neste instante ter bases sólidas e capacidade para manter sua trajetória ascendente nas circunstâncias mais desfavoráveis:

— Conseguimos nos recuperar. Reestruturamos as operações, melhoramos nossas técnicas de gerenciamento, atualizamos a tecnologia, aumentamos a produção de papel e papelão. Graças ao bom ajustamento da empresa, não só desistimos da concordata em abril de 1987 como, em pouco tempo, voltamos a crescer. E estamos prontos para deslanchar tão logo a

economia brasileira dê sinais de recuperação.

Roberto Jeha, que se declara “apesar de tudo, ainda otimista com o Brasil”, acredita que a retomada do desenvolvimento depende, entre outros fatores, da disposição das empresas em efetuar investimentos. A São Roberto, neste sentido, já está pensando na implantação de mais uma unidade, provavelmente no interior paulista, para aumentar a produção de papelão ondulado. Também tem planos de instalar uma nova máquina de papel em Santa Luzia (MG), “onde ainda temos muito espaço disponível”.

Há duas décadas comandando a empresa, Roberto Jeha se diz gratificado com a trajetória da São Roberto:

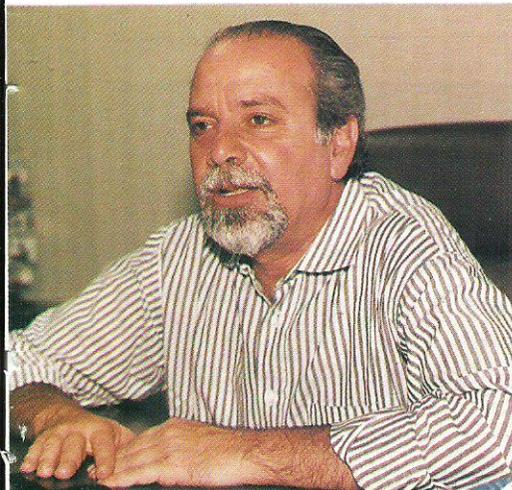
— Quando meu pai me passou o bastão, eu procurei seguir sua orientação — investir, empreender, crescer. Corri riscos, passei dificuldades, ganhei muitos cabelos brancos, mas tenho a satisfação de constatar que, em seus 44 anos de existência, a empresa passou de uma produção artesanal de 3 toneladas diárias de papelão ondulado para as atuais 180 t. Reativamos duas fábricas que estavam pa-

radas, consumimos 4,5% de todas as aparas de papel comercializadas no País, damos emprego para 750 funcionários, mantendo patamares salariais dignos e programas de saúde, de alimentação etc. Cumprimos fielmente nosso papel de empresário, que é o de gerar riquezas, empregos e progresso.

Papelão era secado ao sol

A São Roberto foi fundada por Nicolau Calil Jeha (1902/1981), libanês radicado no Brasil que era industrial do ramo têxtil e, em fevereiro de 1947, resolveu diversificar atividades, aproveitando uma boa oportunidade de negócio surgida: a aquisição da fábrica de papelão Condor, no bairro paulistano de Vila Maria. “O local era o mesmo de hoje, só que naquele tempo metade da área não passava de um charco, havia até um rio onde se pescava. Tivemos que aterrar. E o papelão era secado ao sol, num processo bem rudimentar”, lembra Roberto Jeha.

Nicolau Jeha chamou um primo,



Paulo B. Silva/Pool 7

Metas de Roberto Jeha: nova máquina em MG e fábrica III no interior de SP.

José Jereissati, para ser o diretor-executivo da fábrica. Passados uns dois anos, percebendo que o papelão parado era um produto superado, Nicolau decidiu entrar no ramo de papel.

Comprou duas máquinas pequenas Cavallari, ambas com 1,20 m de largura, passando a produzir cartão AG,

papel-tecido, papel semi-kraft e maculatura, ao mesmo tempo em que desativava a máquina de papelão. E tocou o negócio assim até 1959, com uma produção diária de umas 15 t.

Comprou, então, os equipamentos de uma pequena fábrica de papelão ondulado — a Super Box —, o que lhe permitiu fabricar também embalagens. E este novo produto começou a ir tão bem que, dois anos mais tarde, a São Roberto tomou a decisão de instalar uma nova máquina de papel, já que boa parte de sua produção estava sendo consumida na fabricação de embalagens.

A máquina foi encomendada à Cavallari em dezembro de 1961 — uma Universal com 2,40 m de largura, que possibilitava a confecção de diversos tipos de papel, principalmente cartolina duplex — mas a implantação, com recursos próprios, foi lenta e o início das operações só aconteceu em outubro de 1968. Produção inicial: 20 t/dia.

Na década de 70, Roberto, filho único, recebeu do pai a incumbência de comandar a fábrica cujo nome, aliás, fôra dado em sua homenagem; nominalmente, entretanto, ele só as-

sumiria a presidência em abril de 1983, após a morte de Nicolau e um período de ano e meio em que o cargo foi ocupado por sua mãe, Linda Azer Maluf Jeha (que até hoje dá sua contribuição, como integrante do Conselho de Administração).

Expansão marca a década dos 70

A virada da década marca, também, uma inclinação maior da empresa para o papelão ondulado, que foi identificado como seu produto mais promissor. Decidiu-se, assim, aumentar a produção, de 1.000 toneladas mensais para 4.500, através da implantação de uma nova fábrica, também na Vila Maria. O projeto, concluído em 1971, foi implementado com recursos próprios, do então BNDS (Banco Nacional de Desenvolvimento Social) e do Fipeme (Fundo de Financiamento à Pequena e Média Empresa). A fábrica, inaugurada em abril de 1973, contava com uma ondulateira SS de 2,40 m e várias impressoras flexográficas Simon.

Até 1973, as duas máquinas Cavallari iniciais foram vendidas e a fabricação de cartolina duplex abandonada. Em seu lugar, a chamada Máquina III passou a ser utilizada para a fabricação de cartão capa e miolo, exclusivamente para uso da própria São Roberto.

De 1973 a 1979 a empresa trabalhou a todo vapor, ocupando totalmente a capacidade instalada, além do reforço representado pela aquisição de duas impressoras flexográficas SS. Confiando na continuidade do crescimento, a São Roberto deliberou tornar-se auto-suficiente em papel (estava produzindo 1,5 mil t mensais e comprando fora 2,5 mil t). “Além disto — completa Roberto Jeha —, pretendíamos aumentar a produção de papelão ondulado, com o que nossa necessidade de papel aumentaria para 5 mil t mensais”.

Anos difíceis. E a volta por cima.

Comprou-se então uma pequena indústria de papel desativada em Santa Luzia, região metropolitana de Belo Horizonte. O equipamento original foi vendido e iniciada a implantação de uma nova fábrica para produzir 80 t diárias de papel-miolo e capa, utilizando uma moderna máquina de papel Voith de 2,40 m de largura.

O projeto, com recursos próprios e apoio do Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais, implicou um investimento de US\$ 20 milhões e já ►

Paulo B. Silva/Pool 7



Atualização da tecnologia foi fundamental para o ajuste da São Roberto

era irreversível quando o País entrou em recessão, no ano de 1981. A perda de lucratividade da empresa obrigou-a ao endividamento externo, os juros pressionaram fortemente, mas, mesmo assim, conseguiu-se concluir a implantação — graças, também, ao respaldo do BNDES — Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social que passou a ter uma participação de 20%, em ações preferenciais, no capital da São Roberto.

O início da produção, em março de 1984, não trouxe o esperado alívio, pois a empresa estava exaurida financeiramente e o mercado ainda não voltara aos patamares anteriores à recessão. Com falta de capital de giro, a São Roberto teve que pedir concor-

data. Depois, foi o laborioso esforço para recolocar as finanças em ordem e adequar a empresa às novas circunstâncias de mercado.

Um milhão de árvores poupadas

Missão cumprida, hoje a São Roberto encara o presente sem temores e tece muitos planos para o futuro. Está fabricando 4.500 t/mês de papelão ondulado, usando o papel produzido em suas fábricas de Santa Luzia (3.450 t/mês) e São Paulo (1.900 t/mês). “Pagamos um alto preço para chegar a isto, mas hoje temos autonomia de matéria-prima e até geramos um excedente de umas 800 t mensais

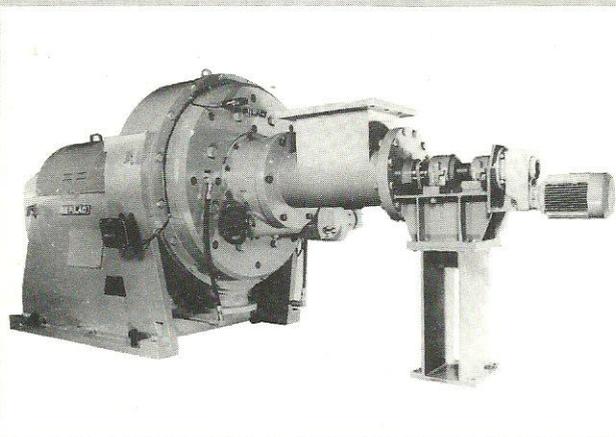
de papel que vendemos no mercado. Conseguimos ter produtos de excelente qualidade e um bom balanceamento da produção de papelão e papel”, orgulha-se Roberto Jeha.

A fábrica de São Paulo tem 40 mil metros quadrados de terreno e 30 mil de área construída, enquanto a de Santa Luzia possui 90 mil de terreno e 15 mil construídos. A médio prazo, a tendência é sair da capital paulista — para o interior do Estado ou para Santa Luzia —, acompanhando o processo de descentralização industrial em São Paulo.

A produção atual representa 5% do papelão ondulado e 1,25% de todo papel fabricado no País. E um dado que Roberto Jeha gosta de destacar é que a São Roberto consome aproximadamente 72 mil toneladas anuais de aparas, estando entre as maiores recicladoras do País. “Uma vez que cada tonelada de aparas fornece a mesma matéria-prima que 15 árvores, daí se depreende que ajudamos a poupar 1.260.000 árvores por ano”, conclui.

A São Roberto tem como vice-presidente a esposa de Roberto, Sônia Cassab Jeha. Os principais executivos são Aldo José Mascellani (diretor-superintendente), Laércio de Freitas (diretor-industrial), José Arsênio Fernandes Álvares (gerente financeiro) e Átila Trepichio Jr. (*controller*). O conselho de Administração é integrado por Roberto Jeha, Linda Azer Maluf Jeha, Jairo Laser Procianoy e Ricardo Nacim Saad. ■

PILÃO S.A. PARABENIZA ARACRUZ



Pilão congratula Aracruz Celulose S.A. pelo sucesso da conclusão da nova fábrica e orgulha-se de ter participado neste projeto fornecendo o Desfibrador DP Ø 42", que com avançada tecnologia e 100% nacional, substituiu totalmente os equipamentos importados.

O desfibrador Pilão DP Ø 42" processará todos os rejeitos da nova fábrica utilizando discos de 42" de diâmetro.



INDÚSTRIA COMEÇA A DEFINIR POSIÇÕES

Erling Lorentzen, representante brasileiro no Conselho Empresarial para o Desenvolvimento Sustentável, considera que a indústria precisa mostrar um alto grau de performance ambiental para ser respeitada na ECO-92.

Em junho de 1992, será realizada no Rio de Janeiro a Conferência sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento (ECO-92), que deverá se constituir num fórum gigantesco sobre questões ambientais, sob os auspícios da Organização das Nações Unidas (ONU).

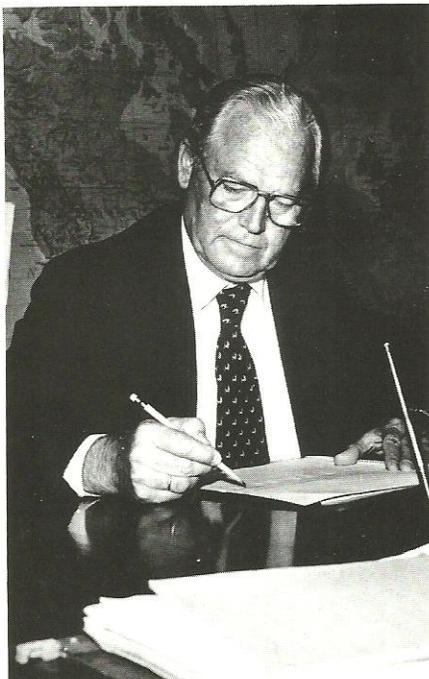
O evento foi convocado mediante Resolução da ONU de dezembro de 1989, em que ficaram definidas três grandes tarefas, permeando os 23 itens nela especificados. São as seguintes:

- identificar estratégias regionais e globais, e recomendar providências de caráter nacional e internacional para restabelecer o equilíbrio do meio ambiente e evitar sua degradação;
- relacionar o processo de degradação ambiental com a estrutura do sistema econômico internacional e definir estratégias, acordos, compromissos e recursos destinados à promoção do desenvolvimento sustentável;
- sugerir medidas de natureza institucional, como a capacitação de recursos humanos, a educação ambiental, a cooperação técnica e o intercâmbio de informações.

Um dos principais instrumentos para organizar a participação empresarial na ECO-92 é o Conselho Empresarial para o Desenvolvimento Sustentável, vinculado diretamente ao secretário-geral da conferência, o canadense Maurice Strong. Presidido por Stephan Schmidheiry, este conselho de líderes empresariais de vários países tem como representantes brasileiros Erling Lorentzen, presidente do Conselho de Administração da Aracruz Celulose, e Eliezer Batista, da Companhia Vale do Rio Doce.

Nosso Futuro Comum

Para Lorentzen, um grande avanço em relação à primeira e única conferência sobre o meio ambiente reali-



Lorentzen: "Indústria precisa arrumar a casa para adquirir credibilidade".

zada pela ONU — no ano de 1972, em Estocolmo, Suécia — é que agora "está claramente definido que não se pode falar isoladamente dos problemas ambientais". Repudiando uma postura surgida nos países prósperos, segundo a qual se deveria deter o crescimento econômico para resguardar o meio ambiente, Lorentzen assinala que o problema passou a ter uma colocação diferente a partir dos trabalhos da Comissão Mundial sobre o Meio Ambiente e Desenvolvimento — a chamada Comissão Brundtland — que, em 1987, publicou o relatório intitulado *Nosso Futuro Comum*. "Esse relatório da ONU chamou a atenção para o fato de que bilhões de pessoas vivem em condição de miséria. Não se pode, portanto, deter o desenvolvimento. Mas é preciso que ele seja sustentável, ou seja, não destrua o meio ambiente", afirma. Assim, como primeira linha-mestra do posicio-

namento que a indústria deverá levar à ECO-92, na opinião de Lorentzen, está o reconhecimento de que o desenvolvimento é necessário, mas tem que ser sustentável.

Em segundo lugar, acrescenta, é importante convencer governos e comunidade da justeza desta posição, fazendo-os entender que a indústria não é o problema, mas parte da solução. Aliás, tal solução depende em muitos desses outros participantes do processo, como enfatiza Lorentzen: "Os governos não podem fazer leis que atrapalhem ou proibam o desenvolvimento e os ambientalistas não devem esquecer a miséria, que é uma forma de poluição".

A preocupação de Lorentzen é com as regulamentações irrealistas que emanam às vezes dos governos e com o excesso de zelo de alguns movimentos ecológicos. "Mas nós, da indústria, precisamos mostrar que estamos também preocupados com o meio ambiente, antes de cobrar maior coerência dos outros. Só assim falaremos com autoridade e não seremos acusados de apenas procurar facilidades. É hora de arrumar a casa para adquirirmos credibilidade".

Erradicando a Poluição

Quanto aos problemas concretos de poluição, na avaliação de Lorentzen, a indústria já vem dando "respostas claras e significativas", em três etapas, por vezes simultâneas:

- através do controle ambiental nas saídas, com a instalação de equipamentos de controle de poluição;
- com a incorporação da proteção ambiental nos processos produtivos, através da seleção de matérias-primas, desenvolvimento de novos processos e produtos, e a reciclagem e disposição final de resíduos;
- através da integração das preocupações ambientais na gestão amb-

ministrativa, com a incorporação da variável ambiental no planejamento estratégico das empresas.

Mesmo assim, entretanto, subsiste um problema de imagem — “a fumaça das chaminés representava a nossa imagem”, comenta Lorentzen. Embora estes preconceitos estejam ancorados no passado, ainda constituem empecilho. “Então, ainda não podemos considerar o trabalho concluído. Nossos clientes e os governos continuarão constantemente a pressionar-nos e nós não devemos apenas reagir, devemos pré-agir.”

Mudança de Mentalidade

Propõe, neste sentido, ações como o esclarecimento dos próprios funcionários do setor “de modo a transformá-los em embaixadores convictos” e a abertura de discussões com a sociedade e os governos. Mas, principalmente, uma mudança interna de mentalidade e atitudes:

— A indústria precisa estar profundamente convencida do que faz e diz, ou nunca será convincente. Isto requer o exame cuidadoso de todas as operações realizadas e a melhoria da performance ambiental onde isto se mostrar necessário. A indústria só convencerá a si própria e ao público se atingir um alto grau de performance ambiental.

Um ótimo instrumento para impulsionar a conscientização interna e conquistar a credibilidade externa é, segundo Lorentzen, o comprometimento com a carta de princípios que a Câmara de Comércio Internacional lançou em março deste ano (ver box).

Uma boa participação do empresário brasileiro na ECO-92, no entender de Lorentzen, servirá não apenas para evitar problemas de imagens, mas deverá redundar em ganhos concretos. “Há forte tendência no sentido de cessão, inteiramente gratuita, de tecnologia norte-americana e japonesa para melhoria de processos relacionados ao meio ambiente. Além disso, países altamente emissores de CO₂ (dióxido de carbono) estão propensos a financiar reflorestamentos em outros lugares do mundo, como forma de contrabalançar a poluição que causam.”

Mas não está em jogo apenas a relação custo-benefício. “Somos todos partes de um mesmo organismo, a Humanidade, que por sua vez é parte de um organismo mais amplo, a Terra. Conseqüentemente, somos todos responsáveis por fazer a Terra funcionar de forma adequada, em nosso próprio benefício e no das gerações futuras”, conclui.

UM CÓDIGO DE ÉTICA COM 16 PRINCÍPIOS

Subscrito por centenas de empresas — entre elas as estrangeiras Ford, Basf, Xerox e Hoechst e as brasileiras Aracruz, Caemi e Monte Dourado —, a Carta de Princípios sobre Desenvolvimento Sustentável da Câmara de Comércio Internacional representa um compromisso da indústria com a melhoria de sua performance ambiental e, conseqüentemente, com os objetivos que norteiam a ECO-92. Dela constam 16 princípios:

● **Prioridade Corporativa**

Considerar o Gerenciamento Ambiental entre as mais importantes prioridades corporativas e como chave determinante para o desenvolvimento sustentável, estabelecer políticas, programas e práticas que conduzam as operações de uma maneira ambientalmente sadia.

● **Gerenciamento Integrado**

Integrar totalmente estas políticas, programas e práticas em cada atividade, como um elemento essencial de gerenciamento de todas as suas funções.

● **Processo de Aprimoramento**

Continuar a desenvolver políticas corporativas, programas e performance ambiental, levando em conta o desenvolvimento técnico, o conhecimento científico, as necessidades dos consumidores e as expectativas da comunidade, tendo como ponto de partida a legislação, e aplicar internacionalmente os mesmos critérios ambientais.

● **Educação dos Empregados**

Educar, treinar e motivar os empregados a conduzirem suas atividades de maneira ambientalmente responsável.

● **Avaliação prévia**

Avaliar os impactos ambientais antes de iniciar nova atividade ou projeto e antes de desativar uma instalação ou desocupar um local.

● **Produtos e Serviços**

Desenvolver e aprimorar produtos e serviços que não tenham impactos ambientais indevidos e que sejam seguros em seus usos pretendidos, que sejam eficientes em termos de consumo de energia e recursos naturais e que possam ser reciclados, reutilizados ou dispostos com segurança.

● **Orientação aos Consumidores**

Orientar e, onde for relevante, educar os consumidores, distribuidores e o público no uso, transporte, estocagem e disposição do produto de modo seguro e utilizar considerações similares para o fornecimento de serviços.

● **Instalações e Operações**

Desenvolver, projetar e operar instalações e conduzir atividades levando em consideração o uso eficiente de energia

e matérias-primas, o uso sustentável de recursos naturais renováveis, a minimização de impactos ambientais adversos e geração de resíduos e a disposição segura e responsável de resíduos.

● **Pesquisas**

Conduzir ou apoiar pesquisa sobre o impacto ambiental de matérias-primas, produtos, processos, emissões e resíduos associados com a Empresa e sobre os meios de minimizar os impactos adversos.

● **Enfoque Precaucional**

Modificar a produção, marketing ou uso de produtos ou serviços ou o desenvolvimento de atividades, em conformidade com o conhecimento técnico e científico, a fim de evitar a degradação ambiental de caráter sério e irreversível.

● **Contratados e Fornecedores**

Promover a adoção destes princípios pelos contratados agindo em nome da empresa, encorajando e, onde for apropriado, exigindo o aprimoramento de suas práticas de modo compatível com aquelas da empresa e encorajar a mais ampla adoção destes princípios pelos fornecedores.

● **Emergência**

Desenvolver e manter, onde existam riscos significativos, planos de emergência, em conjunção com os serviços de emergência, autoridades envolvidas e a comunidade local, levando em conta o impacto potencial além dos limites da empresa.

● **Transferência de Tecnologia**

Contribuir para a transferência de tecnologia ambientalmente sadia e métodos de gerenciamento para os setores público e industrial.

● **Contribuição para o Esforço Comum**

Contribuir para o desenvolvimento de políticas públicas e para programas e iniciativas educacionais, empresariais, governamentais e intergovernamentais, que ampliem a consciência e a proteção ambiental.

● **Abertura para o diálogo**

Encorajar a abertura e o diálogo com os empregados e o público, antecipando e respondendo suas questões a respeito dos riscos potenciais e impactos de operação, produtos, resíduos ou serviços, incluindo aqueles de significado transfronteiriço ou global.

● **Atendimento e Divulgação**

Medir a performance ambiental, conduzir regularmente auditorias ambientais e avaliações do cumprimento das normas da empresa, exigências legais e estes princípios e informar apropriadamente a diretoria, acionistas, empregados, autoridades e o público.

MoDo-Chemetics cuida da poluição atmosférica.

O meio ambiente agradece !

Congratulamo-nos com a Aracruz Celulose S.A. pela inauguração da duplicação da fábrica de celulose, em 27 de maio passado.

A MoDo-Chemetics Engineering Ltda. sente-se também muito honrada com a concretização desse evento, pois participou ativamente dessa duplicação, com o fornecimento dos seguintes sistemas:

- Tratamento e queima de gases mal-cheirosos da evaporação e cozimento.
- Tratamento de condensados contaminados.
- Purificação dos gases do branqueamento.
- Tratamento e queima de gases diluídos mal-cheirosos.
- Otimização da produção do digestor contínuo.



**MoDo-Chemetics
Engineering Ltda**

Rua Professor Artur Ramos, 183 - 12º andar
01454 - São Paulo - SP - Fone: (011) 814 - 3199
Telex: 11 81034 MDCH BR - Fax: (011) 814 - 3405

ALTA TECNOLOGIA EM CONTROLE AMBIENTAL

STRESS JÁ ATINGE 60% DOS EXECUTIVOS

Pesquisa recente revela que a crise brasileira fez aumentar acentuadamente a incidência de stress entre dirigentes de empresas

O índice de *stress* entre executivos brasileiros é de 60%. Este foi o resultado de uma pesquisa realizada entre dezembro de 1990 e abril deste ano pela Med-Rio Check-Up, com 500 executivos de empresas como Shell, Brascan, White Martins, Pepsi-Cola, Darrow, Fiat Lux, Odebrecht e Banco Nacional. A conclusão do médico Gilberto Ururahy, que coordenou a execução da pesquisa, é de que “o executivo brasileiro passa por um momento altamente estressante, com os problemas econômicos do País aliados à competitividade do mercado de trabalho e ao ritmo de vida sedentário”.

Uma surpresa foi que homens e mulheres que exercem funções executivas apresentaram exatamente os mesmos 60% como porcentagem de *stress*, contrariando uma tendência antiga de maior incidência no lado masculino. E a ocorrência de doenças decorrentes do *stress* — somatização, no jargão médico — atinge 50% dos executivos.

O superintendente de corpo clínico do Hospital do Sepaco, dr. Auro Norimassa Gushiken, considera que a pesquisa reflete uma situação real, mas não deve ter sua importância exagerada. “Em primeiro lugar, é preciso lembrar que uma empresa especializada na realização de check-ups nem sempre se constitui na instituição mais indicada para levantar um perfil desses, já que a veiculação de dados alar-

mantas lhe pode ser benéfica. Além disso, a própria noção de *stress* é muito vaga em termos científicos e não sabemos exatamente como ele foi conceituado na pesquisa”, argumenta.

De qualquer forma, segundo o dr. Auro, é inegável que vem aumentando a incidência de impotência sexual, frigidez, problemas cardiovasculares e gastrintestinais, cefaléia (dor de cabeça) e outras somatizações associadas ao *stress*. Os clínicos do Hospital do Sepaco têm relatado este crescimento do número de casos. E nada existe de espantoso nisto, diante da situação geral do País: perdas salariais, desemprego, enchentes, cólera, seqüestros, todo um quadro de frustrações e insegurança, dando às pessoas uma sensação de impotência.

E é este, de acordo com o superintendente de corpo clínico do Hospital do Sepaco, o maior perigo: ceder a esta prostração generalizada até mergulhar no embotamento mental. “A saída do *stress* deve ser positiva, buscando novos caminhos para a realização pessoal. Deixar-se abater pelas dificuldades, apenas agrava o problema.”

Círculo vicioso

Conferir peso excessivo à vida profissional, por exemplo, é uma tendência nociva. Ninguém consegue ser o melhor de sua especialidade o tempo todo e, se é disto que depende seu



ajustamento emocional e psíquico, a vulnerabilidade aos fracassos é enorme. "Aí, nesses maus momentos, ele espera receber um maior apoio da família. Ocorre que, procurando a família apenas como tábua de salvação, dificilmente a pessoa consegue manter um bom relacionamento. Então, a frustração profissional frequentemente leva a frustrações familiares que, por sua vez, atrapalham ainda mais o desempenho profissional, gerando um círculo vicioso", explica o dr. Auro.

O médico ressalva, ainda, que o stress não é exclusivo dos executivos que estão tendo de lidar com a necessidade de reciclar as empresas para atuação num mercado muito mais competitivo. Se os dirigentes são obrigados a aprender novas técnicas de gerenciamento ou enfrentam o desgaste de diminuir custos, não menos estressante é a condição de quem tem de melhorar seu desempenho para manter o emprego ao mesmo tempo que sofre as consequências do empobrecimento geral no País. "Ocorre que o pessoal de escalões inferiores dificilmente identifica os sintomas de fadiga psíquica que está sofrendo. E, mesmo quando tal ocorre, tem um certo constrangimento em revelar sua condição a terceiros."

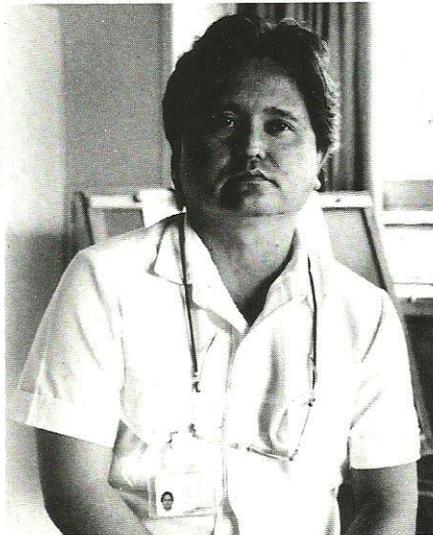
O dr. Auro admite, entretanto, que os profissionais que têm uma visão mais abrangente da realidade acabam sendo mais afetados, exatamente por perceberem os problemas com maior profundidade. É acrescenta que a situação é mais angustiante para quem está no nível de gerência, ainda lutando para chegar ao topo da hierarquia, e inseguro quanto ao resultado final dos seus esforços. Os altos executivos, que têm suas necessidades materiais e psíquicas já consolidadas, atravessam com mais tranquilidade um período como o atual.

Postura masculina

O stress dos executivos é o tema de um livro recentemente lançado nos Estados Unidos: *Men in Conflict — Problem Solving Strategies and Interventions*. Seus autores, os psicólogos Fred Leafgren e Dwight Moore, são professores em universidades dos EUA e do Canadá, reconhecidos como grandes autoridades no assunto.

Segundo eles, a busca do sucesso é eminentemente uma postura masculina e deixa os homens em conflito existencial permanente: para se colocarem à altura do que a sociedade espera deles, põem em risco a saúde mental e física e quando não conseguem satisfazer essa expectativa tam-

Ademar Gardiman/Pool 7



Dr. Auro: reagir à prostração.

bém sofrem, perdendo a identidade e o amor próprio. O resultado é devastador, expresso, por exemplo, no fato de que as mulheres nos EUA vivem em média sete anos mais do que os homens. Além disto, para cada mulher atingida pela mesma doença ou evento, morrem 6 homens de câncer de pulmão, 5 de doenças broncopulmonares, 2,7 por suicídio e 2 por doenças do coração.

Os dois psicólogos norte-americanos são taxativos: os viciados em trabalhos — *workholics* — causam tanto mal a si mesmos quanto quaisquer outras espécies de viciados, constante-

mente pagando o sucesso com a própria vida. Uma das decorrências mais espantosas dessa mentalidade é o fato de que os executivos dos EUA, em média, dedicam um máximo de sete minutos diários a seus filhos. "Ouvimos dos pacientes homens que a relação com os filhos e a esposa é importante. No entanto, a idéia de passar mais tempo com eles, ao que parece, não lhes ocorre", indigna-se Dwight Moore.

Um antídoto ao stress, segundo a dupla de autores, seria exatamente equilibrar melhor as funções exercidas, construindo uma identidade em que tivessem maior peso as esferas familiar, pública e recreativa; assim, a frustração profissional seria atenuada por tais contrapesos.

É também o que aconselha o dr. Auro, baseado na própria experiência do Hospital do Sepaco, que estimula a redescoberta do corpo (através da prática de esportes, da ginástica na empresa etc.) e a ampliação dos relacionamentos sociais e comunitários. Sua última palavra é de otimismo: "O brasileiro tem uma capacidade muito grande de adaptação. Mesmo com todo esse astral pessimista no ar, muitas pessoas têm conseguido ir à luta, reciclando-se em todos os sentidos. Há gente alcançando êxito em novas profissões, adquirindo conhecimentos em outras áreas, redescobrando a família, aderindo a entidades, iniciando-se nos esportes. A vida não pára". ■

SINTOMAS VÃO DESDE INSÔNIA ATÉ ERUPÇÕES DE PELE

"Stress é uma palavra criada pela Academia Francesa de Letras para descrever um conjunto de sintomas decorrentes da existência sedentária e das tensões da vida moderna. Em termos de ajuste emocional e psíquico, não quer dizer muita coisa. Trata-se de um conceito mais utilizado na Medicina Ocupacional."

A afirmação é do dr. Auro Norimassa Gushiken que, apesar disto, não se furta a trabalhar com a noção popular do stress em sua atividade diária no Hospital do Sepaco nem nas muitas palestras, cursos e conferências que ministra. O conjunto de sintomas normalmente associados ao stress, segundo sua listagem, abrange:

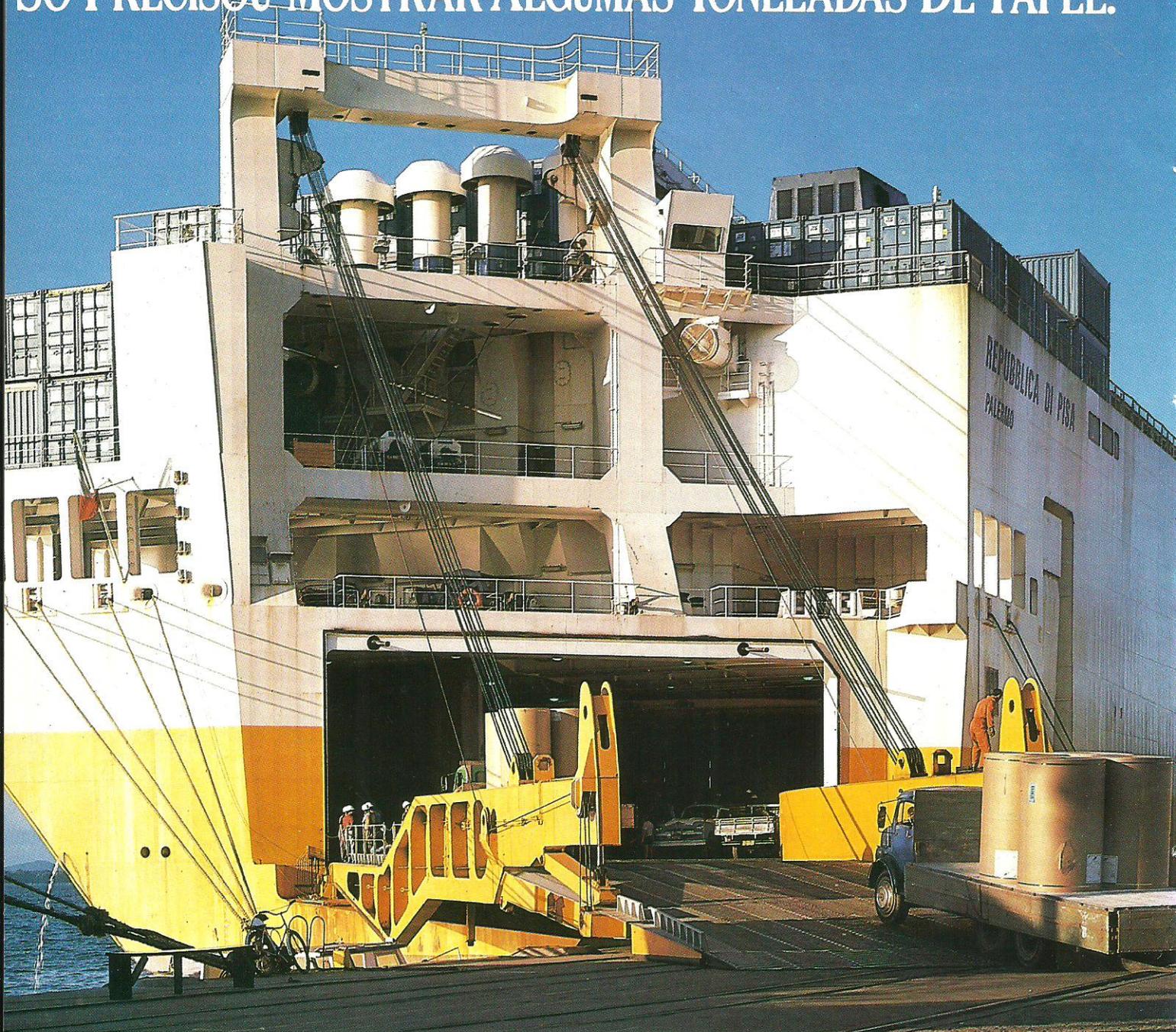
- dor nas costas, na nuca ou no peito;
- dor de cabeça;
- febre e resfriados;
- tontura;
- "moleza" no corpo;
- dificuldade para pegar no sono e noites mal dormidas;

- diarreia;
- cólicas abdominais;
- colite;
- hipertensão arterial;
- menstruações irregulares;
- visão embaalhada;
- erupção de pele;
- tensão muscular.

O Hospital do Sepaco tem, também, uma relação de manifestações que podem indicar aumento no índice de stress da pessoa. Ela inclui:

- aumento no consumo de cigarros, café, álcool ou remédios para dormir;
- nervosismo, surtos de raiva, irritação com as pessoas, mais chegadas e falta de confiança nos outros;
- falta de interesse generalizada, depressão inespecífica, sentimento de impotência ou inutilidade;
- sentimentos de humilhação ou vergonha, insegurança;
- incapacidade de relaxar a não ser em frente da televisão.

PARA A KLABIN ENTRAR NA EUROPA, SÓ PRECISOU MOSTRAR ALGUMAS TONELADAS DE PAPEL.



PORTO DE PARANAGUÁ, PR - CARREGAMENTO DE PAPEL NO NAVIO REPÚBLICA DI PISA, ESPECIALIZADO NO TRANSPORTE DE PRODUTOS FLORESTAIS.



OS PRODUTOS DA KLABIN, PRINCIPALMENTE O PAPEL PARA EMBALAGEM KRAFTLINER E A CELULOSE BRANQUEADA DE EUCALIPTO, TÊM GRANDE ACEITAÇÃO NA EUROPA E EM OUTRAS PARTES DO MUNDO, DEVIDO À SUA ALTA QUALIDADE E CUSTOS COMPETITIVOS.

PARA CHEGAR A ESSE PONTO, FOI PRECISO UM

TRABALHO PERMANENTE NO ATENDIMENTO DAS NECESSIDADES DOS CLIENTES INTERNACIONAIS, INCLUSIVE COM A CRIAÇÃO DA SUBSIDIÁRIA KLABIN FOREST PRODUCTS N.V., LOCALIZADA EM ANTUÉRPIA, NA BÉLGICA. E O RESULTADO DESSE "CLIENT SERVICE" DE ALTO NÍVEL FOI A EXPORTAÇÃO DE US\$ 192,7 MILHÕES EM 1988.

KLABIN. O MELHOR VISTO DE ENTRADA EM QUALQUER PARTE DO MUNDO.

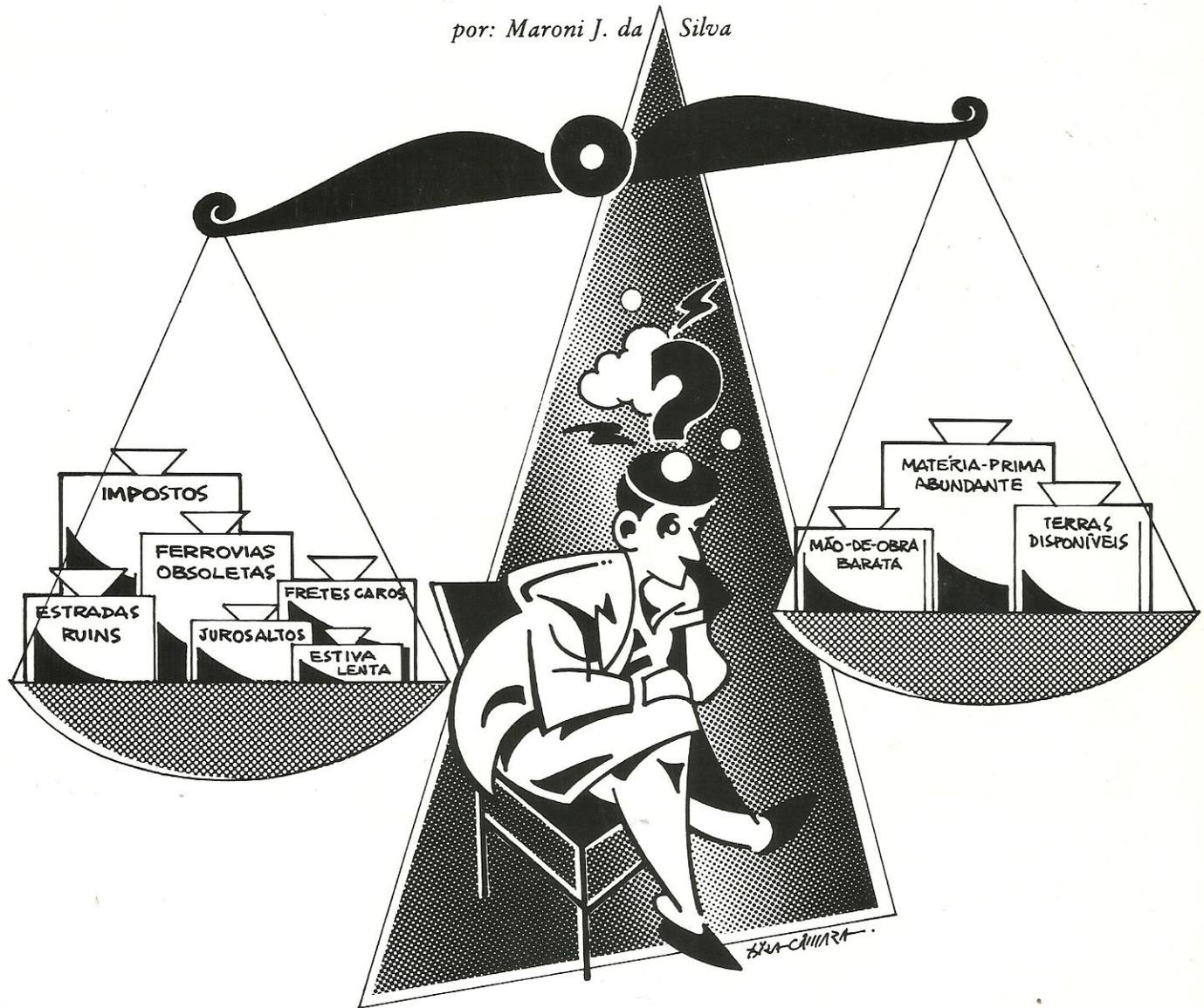


Indústrias Klabin
Papéis e Celulose

O BRASIL PRECISA AUMENTAR EXPORTAÇÕES. MAS...

... o esforço das empresas esbarra na baixa competitividade de nossa economia e em gargalos como a falta de financiamentos, ineficiência da estrutura portuária, excesso de carga tributária e a oscilação cambial.

por: Maroni J. da Silva



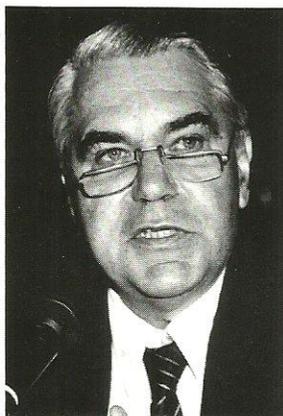
Nas várias ocasiões em que os empresários japoneses, famosos pela racionalidade com que tratam dos negócios, trocaram idéias com seus colegas brasileiros, em São Paulo, sempre manifestaram imensa curiosidade em saber quais as técnicas utilizadas para compatibilizar as in-

certezas da economia, principalmente quanto à inflação, com o intrincado conjunto de variáveis capaz de garantir o lucro e a sobrevivência empresarial.

Com frieza e bom humor semelhantes aos exibidos por Abram Kasinski, presidente do Grupo Cofap — ao ex-

plicar, por exemplo, que apesar de alguns serviços custarem 544% mais caros nos portos brasileiros que na Europa, sua empresa está exportando 50% da produção de autopeças este ano, principalmente para a Comunidade Econômica Européia (CEE) — os brasileiros sempre responderam que a sobrevivência aqui exige uma ginga especial. O hoje secretário nacional de política econômica do Ministério da Economia, Roberto Macedo, em viagem a Tóquio em 1990, ainda como presidente da Ordem dos Economistas de São Paulo, reafirmou aos japoneses que, no Brasil, o que parece irracional e até imprevisível também faz parte das regras do jogo da economia.

E, de fato, ensina o diretor do Instituto de Estudos das Operações de Comércio Exterior (Icex) — entidade que agrega empresas exportadoras do Brasil — Klaus Furstenau, que também é um dos responsáveis pelo setor na Siemens, é vital para qualquer ex-



Para Laerte Setúbal, superávits recentes na balança advem da compressão dos custos.

portador compatibilizar baixa competitividade com falta de financiamentos, ineficiência da estrutura portuária, excesso de carga tributária e oscilação cambial, que representam, no momento, os principais gargalos na implementação da estratégia de compensar a queda do faturamento interno, decorrente da recessão, com o au-

mento das exportações. Contudo, pelos números computados pelo Departamento de Comércio Exterior (Decex) do Ministério da Economia, as vendas externas atingiram US\$ 3 bilhões em abril, possibilitando a obtenção de um superávit comercial de US\$ 1,4 bilhão, descontadas as importações de US\$ 1,6 bilhão realizadas no período. De janeiro a abril deste ano, as exportações somaram US\$ 10.833 bilhões, contra US\$ 6.020 das importações, com o superávit acumulado ficando em US\$ 4.813 bilhões.

Ao contrário do que muitos imaginam, porém, estes números resultam muito mais da compressão dos custos internos em decorrência do congelamento — avalia o empresário Laerte Setúbal, vice-presidente do Conselho de Administração da Dura-
tex e consultor de comércio exterior — do que de um esforço efetivo das empresas para se tornarem mais competitivas em relação aos concorrentes internacionais. Quando os preços e

PARA O SETOR, QUADRO EXIGE “PROFUNDA REFLEXÃO”.



Derani: vantagens comparativas das empresas brasileiras foram anuladas.

“Se o que se deseja é a inserção do Brasil na economia mundial, deve ser feita uma profunda reflexão sobre o que está ocorrendo com o setor de celulose e papel”. A advertência é do diretor comercial da Ripasa, Walter Zarzur Derani, referindo-se à reação dos produtores tradicionais de papel a partir do momento em que, na década passada, o mercado mundial começou a ter uma maior participação de novos fornecedores, dentre eles o Brasil. Face à ameaça de perda de mercados, os governos desses países adotaram medidas de incentivo à produção e exportação de produtos florestais, como a concessão de vastas áreas de florestas para exploração, a vantagem de fretes subsidiados e mecanismos financeiros e de seguros favorecidos.

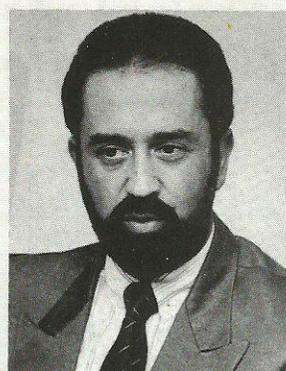
A produtividade, “que se tornou quase

uma obsessão nos países mais desenvolvidos”, contrabalançou o custo inferior da mão-de-obra brasileira. E, para piorar o quadro, os incentivos à exportação existentes no Brasil foram eliminados e estabeleceu-se “um regime de voracidade arrecadatória”. Resultado: a conjugação desses fatores reduziu, ou, mesmo, eliminou a vantagem comparativa das empresas brasileiras.

Linhas de Crédito

Uma queixa muito comum entre os exportadores brasileiros de celulose e papel é a de que, com a extinção das linhas de financiamento à produção em 1988, as empresas daqui são obrigadas a pagar 15% ao mês pelos recursos de capital de giro, enquanto nossos concorrentes internacionais desfrutam de taxas beneficidas de 6% a 8% ao ano. O gerente comercial de exportação da SPP Nemo — trading do grupo Suzano —, Fernando Silva, é taxativo: “As linhas de crédito hoje disponíveis são todas onerosas. A criação de um programa de financiamento poderia dinamizar em muito as exportações brasileiras”. Uma sugestão concreta, neste sentido, é dada pelo gerente geral de comercialização da Manville, Rubens Cunha: a cobrança de juros pela taxa Libor + 0,5%, equiparando-se às taxas internacionais.

Quanto ao transporte da mercadoria para o porto, as queixas mais enfáticas são da SPP Nemo e da Ripasa, que usam



Para Sérgio Vaz, é falso que custo dos fretes decorra do baixo volume de importações.

a via rodoviária. “O custo é altíssimo”, afirma Fernando Silva. “Acrescentando-se as despesas portuárias, chega a representar 85% do que gastamos com o transporte marítimo para a Europa”, garante Walter Derani. Rubens Cunha, mais moderado, argumenta que “a qualidade é boa, mas o custo é muito elevado”. Já a Riocell está satisfeita com o resultado do transporte fluvial até o porto de Rio Grande. E a Cenibra, que se utiliza de ferrovia, considera “satisfatória” a tarifa contratada com a Estrada de Ferro Vitória-Minas e “excelente” a qualidade dos serviços prestados.

Serviços Portuários

Com relação aos serviços portuários, entretanto, há uma unanimidade: todos

salários voltarem à normalidade, diz ele, os fatores negativos, hoje apenas latentes em alguns casos, se tornarão bem mais aparentes, alijando muitas empresas do mercado externo, ao mesmo tempo em que reduzirão o fluxo do comércio exterior.

Custos financeiros desestimulam investimentos em pesquisa

Uma das principais queixas dos exportadores, para justificar as desvantagens dos produtos brasileiros sobre muitos concorrentes internacionais, é a falta de financiamento. Atualmente, observa Abram Kasinski, as empresas sediadas em países desenvolvidos investem em tecnologia e melhoria da produtividade arcando com juros de 3% ao ano e ainda conseguem prazo de 20 anos para pagar o principal da dívida. No Brasil, onde a indústria investe até 70 vezes menos em pesquisa e desenvolvimento do que nos países

do Primeiro Mundo, quem quiser superar o atraso de mais de 20 anos precisa ter fôlego para suportar custos financeiros bem mais altos.

O Finamex, uma linha de crédito do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), com recursos do Finame para financiar a produção de máquinas e equipamentos, é a única fonte de recursos internos à disposição dos exportadores brasileiros hoje, conforme lembrou Michel Abdo Alaby, diretor de Comércio Exterior da Câmara de Comércio Árabe-Brasileira, além de consultor da área para várias empresas. De acordo com informações do próprio BNDES, o orçamento para este ano da Finame, que só financia 70% do valor do bem a ser exportado, é de US\$ 1,5 bilhão, mas o Finamex só dispõe de algo em torno de US\$ 140 milhões, enquanto que os pedidos de financiamentos encaminhados ao banco já ultrapassavam em US\$ 40 milhões este valor no início de junho.



Guilherme Antunes:
enquanto não ocorre a equalização, exportadores brasileiros têm prejuízo

Até então, haviam sido aprovados recursos da ordem de US\$ 70 milhões, mas o desembolso efetivo estava em apenas US\$ 40 milhões. O Finamex financia apenas o pré-embarque, que corresponde aos gastos desde a produção até a hora em que o produto é exportado.

Fora deste esquema, observa Laer-

têm sérias ressalvas. "Se comparados aos níveis internacionais, os custos nos portos brasileiros são absurdamente altos e a qualidade dos serviços e dos equipamentos deixa muito a desejar", avalia o diretor comercial da Indústrias de Papel Simão, Sérgio Gandra Vaz.

E a grande ovelha negra é mesmo o porto de Santos, conforme acentua o gerente de exportação da Champion, Dante Fecci: "O custo é tão alto que acaba por inviabilizar uma operação. É difícil aceitar que uma fábrica como a nossa, localizada a 250 km de Santos, tenha que optar por embarques em portos que ficam a 700 km de distância, para reduzir custos". Walter Derani completa: "O porto de Santos chega a custar dez vezes mais que um porto europeu".

Rubens Cunha lembra que as avarias de mercadorias nos portos e nos navios são "uma constante", obrigando a Manville a arcar com um custo adicional de seguros para cobrir essas ocorrências. E Dante Fecci acrescenta que as constantes greves no porto de Santos já estão levando muitos importadores a procurar outros países fornecedores, "temerosos de não receberem um produto no prazo, por causa dessas paralisações".

Na questão dos altos custos dos fretes marítimos, Sérgio Vaz discorda de que eles decorram somente do baixo volume de importação "já que na média, computada a viagem redonda, há um bom nível de aproveitamento do espaço do navio". A seu ver, contam mais as elevadas quantidades cobradas do armador pela estadia de seus navios e a ineficiência operacional dos portos brasileiros; e tudo que onera o custo do armador acaba sendo repassado, via frete, aos exportadores.

Uma medida que, por todos esses motivos, atinge o consenso entre os dirigentes



Fernando Silva quer linhas de crédito favorecidas para as exportações.

de empresas exportadoras, é a privatização dos portos que, segundo o diretor de relações com o mercado da Klabin, Horácio Cherkassky, "poderá reduzir os custos do produto exportado e melhorar a qualidade destes serviços, visto que abre as portas para a livre concorrência".

Um exemplo da superioridade da iniciativa privada é o terminal de Barra do Riacho (Portocel), mantido pela Aracruz e Cenibra. O superintendente comercial da Cenibra, Rubens Xavier de Almeida, só tem elogios a fazer: "Os custos são bem razoáveis, com serviços altamente profissionais e eficientes". A experiência é tão satisfatória que o leva a colocar-se "totalmente a favor" da privatização dos serviços portuários.

Carga Tributária

É também a Cenibra que dá o levantamento mais detalhado da carga tributária que incide sobre as exportações (no caso, de celulose):

- Imposto de Renda — 40% sobre o lucro real;
- contribuição social — 10% sobre o

lucro contábil ajustado;

- adicional estadual de Imposto de Renda — 5% sobre o recolhimento do IR;
- imposto sobre o lucro líquido — 8% sobre o líquido;
- imposto sobre circulação de Mercadorias e Serviços — 9,1% sobre o valor das exportações.

O último item, aliás, é tido pelo gerente de marketing da Riocell, Ronaldo Duarte Silva, como "o maior desafio atualmente enfrentado pelos exportadores brasileiros". Rubens de Almeida acrescenta que a alta tributação não somente poderá inviabilizar nossas exportações como constitui um desestímulo a novos investimentos, principalmente de capital estrangeiro.

Finalmente, o coordenador do GT-16 (Comércio Exterior) da ANFPC, Nilson Mendes Cardoso, avalia que um novo deslanche das exportações brasileiras depende, acima de tudo, do governo. "Falta um programa de comércio exterior coerente, com diretrizes claramente definidas, que estimule os investimentos produtivos voltados para a exportação."

Segundo Nilson Cardoso, um programa deste tipo deveria contemplar medidas de curto, médio e longo prazos para eliminar os gargalos apontados ao longo desta matéria e criar cenários favoráveis à atividade exportadora, "a exemplo do que fazem os tigres asiáticos". O coordenador do GT-16 lembra que há sete anos as exportações do País vêm se mantendo numa faixa de 25 a 32 milhões de dólares e, para atingirem novo patamar, será preciso mais do que os enunciados de intenções da Nova Política Industrial e de Comércio Exterior que, "até agora, poucas conseqüências efetivas geraram". (o editor).

te Setúbal, os exportadores são obrigados a recorrer a empréstimos externos, tomando os dólares que o sistema financeiro internacional coloca à disposição das filiais de bancos brasileiros no exterior. Teoricamente, o governo brasileiro se compromete a bancar a parcela dos juros paga pelos exportadores que excede as taxas internas, realizando a chamada equalização. Mas, enquanto os recursos do Tesouro não possibilitarem a equalização, quem quiser exportar tem que absorver os custos integralmente.

É o que vem fazendo, por exemplo, a Confab Trading para não perder os mercados conquistados nos Estados Unidos, Irã, Arábia Saudita, Índia e América Latina, conforme informou o vice-presidente Guilherme Antunes. O grande problema neste caso, diz ele, é o peso dos custos financeiros sobre os preços, reduzindo a competitividade dos exportadores brasileiros. Contudo, a Confab Trading prevê exportar, este ano, em média 60% da produção de aço, tubos e equipamentos pesados fabricados pela Confab Industrial, que atua no setor de bens de capital, cuja sobrevivência no período pós-Plano Collor vem sendo garantida quase que exclusivamente através das vendas externas.



Michel Abdo Alaby: há setores em que a defasagem cambial atinge o patamar de 30%.

Outro problema, complementa Dárcio Navarro, diretor de comércio exterior da Dow Química, é o custo adicional decorrente do atraso da economia brasileira. De acordo com um estudo que a Dow Química enviou ao Ministério da Economia, como contribuição ao Programa de Competitividade Industrial (PCI), a montagem de uma unidade industrial no Brasil chega a custar 70% mais do que nos Estados Unidos, por exemplo. Antonije Popovic, gerente de exportações da Alcoa, maior exportadora mundial de alumínio e subsidiária do grupo canadense Alcan, chamou a atenção, inclusive, para o custo da energia elétrica sobre a produção. Enquanto no Ca-

nadá o megawatt/hora custa US\$ 10, no Brasil esse mesmo valor pula para US\$ 37, contra US\$ 7 na Venezuela e US\$ 18 na Argentina.

No Brasil, operação portuária engloba até 160 taxas.

Mas o que mais pesa sobre a competitividade dos exportadores são os custos de transporte, incluindo fretes, tarifas portuárias, gastos com armazenagem e o excesso de utilização de mão-de-obra, que é submetida a um forte esquema corporativo. No Brasil, a operação portuária engloba mais de 100 taxas, que sobem para 160 se incluídos todos os adicionais. Para se ter uma idéia do que isto significa em termos de custos, basta observar que, no ano passado, os gastos com o adicional de fretes renderam ao bolso dos transportadores algo em torno de US\$ 300 milhões.

É preciso não esquecer, ainda, as conferências de fretes, em bases de cartéis. Através desses mecanismos, explica Furstenu, os transportadores de países diferentes estabelecem esquemas que praticamente eliminam a concorrência, forçando os exportadores a utilizar os navios de uma ou de outra companhia, sob pena de ter o acesso ou a saída de um país dificultada. Em média, observa Furstenu, a conferência chega a impor fretes de quase 20% acima da média mundial.

As distorções não param aí. Um estudo realizado pela Associação das Siderúrgicas Privadas demonstrou, por exemplo, que dos US\$ 800 milhões obtidos com a exportação de aço em 1989, entre US\$ 80 e US\$ 100 milhões foram gastos apenas no embarque da mercadoria. É um dos fatores que mais pesaram nessa equação foi o gasto com mão-de-obra. Para embarcar um contêiner nos portos brasileiros, é obrigatória a contratação do pessoal de capatazia, 14 homens de estiva e uma equipe completa de conferentes. Em portos como o de Hamburgo, uma operação com produtos siderúrgicos é feita com 12 homens, no máximo. No caso brasileiro, o excesso de pessoal não se traduz em produtividade.

No ano passado, por exemplo, os 2 mil portuários do Rio movimentaram 5 milhões de toneladas de petróleo, com uma média de 2.500 toneladas/homem. No mesmo período, em Roterdã, na Holanda, o maior porto de petróleo do mundo, 5 mil portuários movimentaram 292 milhões de toneladas, com média de 58.400 toneladas/homem. Por tudo isto, para movimentar uma tonelada de aço no porto do Rio, os exportadores gastam US\$

25, enquanto em Roterdã esse valor não ultrapassa US\$ 5,5. Outro lado interessante é que o custo médio por contêiner despachado, em Santos, supera US\$ 400, contra apenas US\$ 80, em Roterdã.

Em relação à carga tributária, além do Brasil ser o único país do mundo que exporta impostos, o que mais afeta é o imposto de renda sobre o lucro decorrente das exportações. Pelos cálculos da Associação de Comércio Exterior (AEB), a alíquota chega a alcançar 40%. Mas há também os 17% de ICMS cobrados sobre as exportações de produtos semi-elaborados. Já o Instituto de Operações de Comércio Exterior estimou, com base em todos os impostos pagos no segundo semestre do ano passado, que o peso sobre o custo dos produtos exportados chegou a 40% do valor.



Implantação de nova unidade no Brasil custa 70% mais do que nos EUA, diz Navarro.

Quanto à defasagem cambial, os cálculos variam entre 10 a 15%, em média. Mas há setores em que a defasagem chega a 30%, diz Alaby. Porém, o consenso é mínimo neste sentido, já que o governo vem utilizando a Taxa Referencial (TR) como critério de ajuste do dólar, o que no raciocínio de alguns consultores não é o melhor indexador. Um estudo feito pela Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex) apontou uma defasagem do dólar sobre o cruzeiro, em abril, que variava entre 18,4% e 18,6%.

Além de todos esses problemas, o Brasil sofre também os efeitos negativos do protecionismo existente em alguns países. Popovic lembrou, por exemplo, a sobretaxa de 6% sobre o alumínio exportado para a CEE. Isto ocorre porque o alumínio lá é considerado uma commodity e esses produtos são fortemente protegidos na Europa. O representante da Alcoa se queixa, porém, que o Brasil é discriminado na CEE, pois o alumínio adquirido de Gana não é taxado, da mesma forma que o da Noruega. Já o Egito paga 2%, percentual igual ao da Iugoslávia.



NA CELULOSE DA ARACRUZ ESTÁ PRESENTE O NOSSO PAPEL.



Com a duplicação da ARACRUZ, inaugura-se a maior unidade de produção de celulose do mundo.

Neste processo a ISOBRASIL participou realizando o projeto, fornecendo know-how, materiais isolantes, refratários e de proteção mecânica para a caldeira de recuperação e realizando todo o serviço de isolamento térmico dos blocos de preparação, secagem de pasta, evaporação e planta eletroquímica.

Em todos os trabalhos, os materiais isolantes em lã de vidro empregados possuem a tecnologia, a qualidade e a garantia da SANTA MARINA.

Por isto, a SANTA MARINA e a ISOBRASIL podem afirmar, com todo orgulho, que na celulose da ARACRUZ fizeram o seu papel.

SANTA MARINA

Depto. Fibra de Vidro

CIA. VIDRARIA SANTA MARINA

Rua João Alfredo, 177 - Santo Amaro
SP - CEP 04.747 - TEL. (011) 247-2122

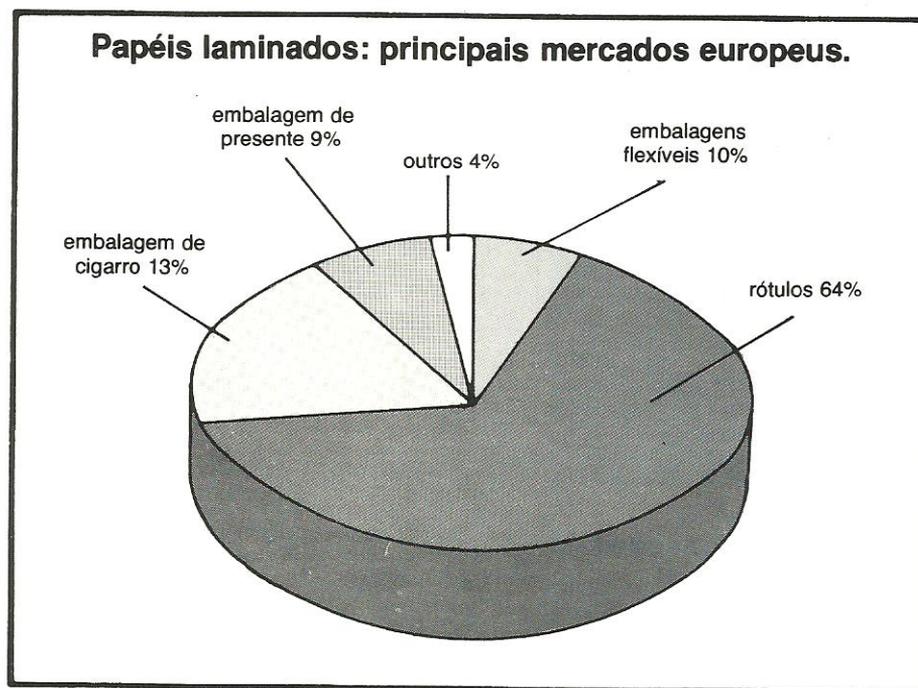


ISOBRASIL ENG. E COM. DE ISOLAMENTOS LTDA.
Rua Domingos Monteiro, 333 - Jardim Industrial
Contagem - MG - CEP 32.210 - TEL. (031) 333-7674

Mediante acordo operacional com a PPI — Pulp & Paper International, a Celulose & Papel inicia a reedição das melhores matérias daquela que é unanimemente considerada como a principal publicação mundial do setor.

O MELHOR DO MERCADO DE METALIZADOS

Papéis laminados: principais mercados europeus.



Alexander Watson analisa as oportunidades de crescimento do setor de papel e papelão e examina as ameaças que este setor sofre de alternativas como o material plástico

A técnica de aplicação do laminado é encontrada em diversos produtos: das embalagens de café em pó ao rótulo de cervejas; desde as caixas de uísque, até os curativos antisépticos. Muitos desses materiais são

laminados a vácuo e os metais usados para acabamento são diversos, sendo o alumínio um dos mais conhecidos.

As bases para esse processo são, em geral, o papel e o filme, mas o tecido também faz parte, ainda que em menor escala, porém, não menos interessante. O processo de laminação direto sobre o papelão ainda está para ser experimentado no mercado.

O mercado europeu fabrica por volta de 65.000 t desse material por ano, mais ou menos o equivalente a 1.920 milhões de metros quadrados. A demanda maior fica por conta das embalagens flexíveis, muito bem cotadas entre as indústrias alimentícias. Entre os setores especializados, as oportunidades também são inúmeras. O mercado se divide da seguinte forma:

- Pedidos de embalagens representam mais do que a metade (56%) do mercado total e asseguram o maior ímpeto de crescimento.
- A laminação poderá quebrar a barreira do uso de materiais básicos e pode também expandir as utilidades que alguns produtos já conhecidos no mercado têm, tais como as embalagens para café, bolachas, salgadinhos, cigarros, confeitos etc.
- Nos produtos onde o bom acabamento é indispensável, como as embalagens para presentes, por exemplo, a metalização é essencial para um acabamento perfeito e o toque brilhoso final. O emprego deste produto representa 38% do setor.

O uso técnico do laminado é uma minúscula porcentagem do mercado, só 6%, mas não deixa de oferecer aos seus fabricantes um lugar ao sol, porque este setor, apesar de pequeno, é altamente especializado. Faz parte de todos os fabricantes de eletrossensores para gravadores, material para isolamento, hologramas e até curativos cirúrgicos. A procura por esses produtos ainda é mínima, mas as perspectivas do mercado são estimulantes.

Uma das inúmeras vantagens que se tem com o uso do alumínio para laminação, é que com ele se pode conseguir uma camada laminada finíssima, pesando menos que 1% do que se usa para produzir o papel alumínio. Sendo assim, a tendência é substituir a produção de papel alumínio pela de laminado.

Mas o papel alumínio já tem seu mercado estável, ao passo que o laminado ainda tem seu sucesso governado pela qualidade de seus materiais básicos. Sua performance ainda está restrita ao mercado das embalagens e aos produtos promocionais, como as mini-garrafas de cervejas.

Papéis laminados: Visão de mercado.

A Europa compra cerca de 27.000t de papel ao ano, o equivalente a 410 milhões de metros quadrados. Proporcionalmente isto representa um pouco mais de 40% do peso, mais de 20% da área.

Há somente quatro consumidores importantes: rótulos, invólucros para cigarros, papéis de chocolate e papéis para presentes. Estes quatro juntos são responsáveis por 95% do mercado.

O setor de rótulos na Europa se tornou uma parte muito importante na indústria e seu desenvolvimento tem introduzido novas idéias na arte de rotulação. O rótulo colocado com goma arábica ainda ocupa o espaço principal, mas a demanda agora é parcial devido a invenção das latinhas de cerveja, que já vêm com o rótulo imprimido, e as garrafas de refrigerantes descartáveis, que usam o rótulo auto-colante, ou os que são somente colocados como cintos.

O adesivo auto-colante tem sido muito requisitado graças as inovações e a procura de técnicas mais modernas pelas indústrias em geral.

A demanda sobre os rótulos de papel laminado tem sofrido um grande aumento nestes últimos anos, tanto por parte dos que exigem cola, como por parte dos que usam auto-colantes. O primeiro está sendo usado pelos fabricantes de cervejas da Espanha,

França e Alemanha, parte devido a substituição do papel alumínio pelo papel laminado.

A Alemanha, particularmente, está vendendo bastante para os seus amigos do leste. O rótulo auto-colante continua a cativar o mercado, entre eles o das embalagens para pilhas, material de limpeza, produtos de beleza e cosméticos.

A procura destes dois setores deverá continuar no futuro, mesmo que novas técnicas venham a desafiar o laminado dentro de alguns anos.

*“O setor de rótulos,
na Europa, se tornou
uma parte muito
importante da indústria”*

Os invólucros de cigarros feitos com papel laminado perdem terreno para papel alumínio por não terem flexibilização na dobradura. Para superar esta falha, os produtores estão tendo que se ajustar ou mudar a linguagem de produção. Isto só se torna possível quando as vendas compensam.

Nos anos 80, os lucros pareceram grandes, devido ao aumento do preço de papel alumínio, mas hoje em dia o papel laminado custa mais ou menos o mesmo preço e talvez 5 ou 10% mais barato, dependendo das especificações. Assim sendo, isto não é o suficiente para compensar os ajustes necessários.

O resultado é que o uso de laminado para o invólucro de cigarros é de uma proporção mínima no mercado europeu e é usado por apenas três fabricantes: dois no Reino Unido e um na Espanha.

Estes três fabricantes só continuam usando este material porque suas máquinas foram desenhadas para esse fim. O laminado, no entanto, não tem atraído novos consumidores.

O mercado de embalagens para presentes deu um grande salto recentemente. Devido ao fato de os consumidores terem mostrado interesse em produtos de melhor qualidade, os fabricantes destes produtos decidiram colaborar melhorando as embalagens e criando acessórios mais incrementados, como etiquetas adesivas, fitilhos e laçarotes.

Essa vontade mútua de mudar tem

ajudado as vendas consideravelmente e, com isso, o mercado de laminado só teve a ganhar. As vendas tiveram grandes melhoras na Suíça, Alemanha e Itália.

Mesmo que o mercado de laminado ainda seja pequeno, em matéria de embalagens para presentes, a competição que houve entre o papel laminado e o filme metalizado em meados de 80 vem diminuindo notavelmente, graças a consciência ecológica que tem contribuído para a demanda de papéis bio-degradáveis, ao invés de filmes plásticos que não são recicláveis.

A competição do plástico

Como o mercado é volúvel e penso a mudanças, este ano será possível haver uma inchação no mercado do plástico, devido a moda do holograma e dos plásticos brilhantes utilizados nas embalagens para presentes, de papel e filmes plásticos. Mas é quase certo que o fator ecologia poderá atrapalhar um pouco este crescimento.

Embalagens flexíveis laminadas são largamente usadas no setor de balas e chocolates, mas o uso delas tem aumentado ultimamente no mercado de sorvetes e outros produtos não comestíveis.

O produto laminado está sendo desafiado pelo setor de plástico alternativo como, por exemplo, o polipropileno metalizado.

Outros usos do papel metálico se concentram no setor de bilhetes extrasensíveis ao raio-x, como os de loteria instantânea e os usados nas catracas do metrô. Estes, no entanto, estão sendo ofuscados pela tecnologia térmica.

Nos outros setores, o papel laminado está sendo aplicado em forma de gráficos, capas de cadernos, cartões de aniversário, natal etc. Ainda assim, a tinta metálica compete com este de forma acirrada na confecção de rótulos imprimidos.

Como os papéis laminados são usados primeiramente por seu efeito decorativo, a qualidade do seu brilho é de extrema importância para um acabamento perfeito. Para isso, é necessário que se tenha um papel base com boa absorvência e que a porosidade e as camadas sejam perfeitas para que se obtenha uma superfície lisa e um bom toque final. Por isso, quase todos os papéis laminados têm um lado que é coberto por uma camada tipo parafina.

Os pesos variam entre 20 g/m² e 150 g/m², mas a maioria tende a seguir as seguintes medidas:

Embalagens para confeitos	40-30g/m ²
ESR	40-60g/m ²
Invólucros para cigarros	40-70g/m ²
Papéis de presentes	55-60g/m ²
Rótulos	65-90g/m ²
Gráficos	70-90g/m ²

O papel laminado tem vantagens e desvantagens que podem ser resumidas da seguinte forma:

— **Vantagens:** fácil impressão, fácil de aplicar alto relevo e flexível, por isso, pode ser enrolado facilmente, aceita metalização direta.

— **Desvantagens:** baixa resistência, retém umidade e o custo é relativamente baixo.

Custo relativamente baixo

O fato de o papel laminado reter umidade exige que o controle de estocagem seja rigoroso e, para isso, necessita-se de muita experiência.

Mesmo que alguns fabricantes não vejam isto como desvantagem, este fator ainda é um empecilho para que outros fabricantes se interessem por este produto.

Um terço dos 47 fabricantes europeus continuam mostrando interesse em laminado. Os mais importantes são:

• Van Leer	Reino Unido
• Schoeller & Hoesch	Alemanha
• Sarrió	Espanha
• Alupa	Bélgica
• Metallised & Papers Films	Reino Unido
• La Celophane	Espanha

O futuro do laminado é incerto. Alguns esperam um declínio no setor de eletro-sensíveis, já que os consumidores se mudariam para os equipamentos de confeitos porque as embalagens de polipropileno irão competir no mercado. Esses prejuízos, porém, seriam contornados pelos ganhos nos setores de rótulos, especialmente os auto-colantes, nos invólucros de cigarros e nas embalagens para presentes.

Papelão laminado está ganhando terreno

A produção de papelão laminado diretamente está ainda engatinhando. Hoje, é menos que 2% do mercado total. Isto ocorre devido ao fato de a metalização direta ainda apresentar problemas de ordem técnica. Mas ainda é de se surpreender que essa indústria não tenha crescido um pouco mais rápido.

No ano passado, o papelão laminado somou cerca de 14.000 t. Na Europa,

96% deste produto foi metalizado com filme ou papel e menos que 1.000 t foi metalizado diretamente ou com transferidor. A primeira finalidade desses produtos é a fabricação das embalagens de luxo para cosméticos, perfumes, vinhos e bebidas finas.

O papelão coberto com filme metálico tem alcançado grande sucesso ao substituir o papelão coberto com papel alumínio, não só pela qualidade da camada, como também pelo melhor efeito decorativo e pela possibilidade de fácil conversão. Melhores resultados poderão ser alcançados graças a expectativa do consumidor por produtos de melhor qualidade.

“A qualidade do brilho dos papéis laminados é de extrema importância para um acabamento perfeito”

Um grande interesse tem se desenvolvido na aplicação do laminado para sensores de fornos microondas. Esses sensores servem para tostar e dourar o alimento enquanto este cozinha. Mas, no momento, a Europa está bem atrás dos EUA e Japão em matéria de uso de microondas e, mesmo dentro da Europa, o interesse por este aparelho varia muito de país para país.

A tecnologia de sensores ainda engatinha e mesmo que algumas técnicas já tenham sido experimentadas por outras gerações, como é o caso do PET metalizado e o papelão, novas técnicas surgem a cada dia e essas novas aplicações podem melhorar o mercado consideravelmente nos próximos anos.

Outros produtos derivados do papelão laminado são as tampas para “marmite” e para utensílios para armazenar congelados. Estas tampas, porém, precisam ser térmicas já que vão do freezer para o forno e isso faz do papelão coberto com laminado mais apropriado para o uso do que as variedades metalizadas.

Oportunidades e ameaças

Analisando o mercado de laminados como um todo, veremos que as principais ameaças ao mercado são:

- o excesso da capacidade de produção e seus efeitos na competitividade, preços e margens. Substituindo a capacidade dos 90 fabricantes europeus já é um grande excesso.
- Outro perigo é a questão ecológica. A reciclagem pode ser um problema para alguns setores do laminado, mesmo que o efeito possa não ser danoso para o papel e papelão, devido a esses produtos só dependerem de material natural como base.
- A tinta metálica pode ser outro problema. Ainda que o acabamento feito para parecer metálico já tenha sido usado no passado, hoje é possível conseguir um resultado muito melhor devido a qualidade das tintas no tocante a lisura, opacidade e brilho, fazendo o processo de impressão mais viável. Hoje em dia, muitas fórmulas diferentes estão à disposição do mercado, que se interessa por elas pelo efeito decorativo alcançado. E isto está desafiando o mercado de laminados, principalmente nas áreas de embalagens para cigarros, embalagens de papelão e rótulos.
- As duas maiores oportunidades estão acontecendo na Europa, com o desenvolvimento do mercado comum e as compras feitas pelo leste europeu.
- A internacionalização dos negócios em toda a Europa oferecerá boas oportunidades de crescimento. Mais indústrias poderão se unir seguindo os exemplos da Van Leer/Covertex, Bollere/Metalvuoto e Moranduzzo/Argenplast.

O Leste Europeu se desenvolverá mais rapidamente como produtor e consumidor e também oferecerá oportunidades de investimentos e comércio.

Concluindo: a perspectiva para o mercado de laminado é muito estimulante e, ainda que os filmes plásticos sejam as estrelas do momento, o material laminado, seja papel ou papelão, deverá crescer por volta dos 4% ao ano, levado exclusivamente pela demanda no setor de rótulos e papéis de presentes.

Nota: Este artigo foi baseado no estudo chamado “o mercado de laminados na Europa” e foi produzido pelos consultores de marketing autônomos chamados Walker Watson Associates. Para maiores detalhes, contactar a companhia no seguinte endereço: Prudential Buildings, Epsom Road, Guildford, Surrey GU1 3JM, UK. Fax: (44) 483-573603.

De novo, a Kamyr fez um bonito papel.



E a Klabin botou isso no papel.

A KAMYR recebeu da KLABIN o prêmio "Campeões de Excelência e Eficácia'90", conferido mediante uma avaliação em que contam pontos a qualidade dos produtos, a pontualidade na entrega e os preços

competitivos. Um mérito conquistado entre 7.550 fornecedores concorrentes. E isso pela segunda vez consecutiva, ratificando sua vocação para fazer sempre um bonito papel.

KAMYR

Onde o progresso é um processo contínuo.

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
Telefax (041) 348-1330 e 348-2306

ANAVE PREMIA OS DESTAQUES DE 1990

A Ripasa foi a empresa do ano, José Tayar recebeu o prêmio de melhor vendedor e Hamilton Lucas de Oliveira ficou como personalidade de 1990. A Toga, a Simão e a Papyrus receberam menções honrosas.

O Prêmio Destaques de 1990 foi entregue no último dia 5 de junho, no Palácio de Convenções do Anhembi (SP), paralelamente ao 16º Fórum de Análise do Mercado de Celulose, Papel e Industrial Gráfico, que reuniu personalidades e empresas do setor para discutir as estratégias a serem adotadas nos próximos meses e definir perspectivas em nível de mercado interno e externo. A definição dos premiados se deu em votação entre os associados da Anave — Associação Nacional dos Profissionais de Venda em Celulose.

A Ripasa Celulose e Papel foi escolhida como empresa do ano, no momento em que duplica sua capacidade de produção de papéis para imprimir e escrever, através da implantação de uma nova linha de fabricação em sua unidade de Limeira (SP). A recessão não intimidou a empresa, que manteve seu plano de expansão apesar da conjuntura desfavorável de mercado. “A saída para a crise é exportar. Quem tem um bom canal de distribuição, como a Ripasa, vai atravessar bem esta etapa difícil da vida nacional”, afirma o diretor comercial Walter Zarzur Derani.

A indústria de Papéis e Arte José Tcherkassky (Toga) recebeu o Prêmio Menção Honrosa na categoria de Empresa do Ano. A Toga atua no mercado nacional há 55 anos, nos segmentos de embalagens para sabone-

tes, biscoitos, cigarros, sabão em pó, cervejas e embalagens de snacks.

Negócio de Família

O Prêmio Personalidade do Setor ficou para o presidente do conselho de administração da Indústria Brasileira de Formulários (IBF), Hamilton Lucas de Oliveira. Ele optou por trabalhar no setor gráfico aos 14 anos. “A escolha foi um fato natural de minha vida, uma vez que minha família já estava envolvida no ramo. Fui aprendiz de meu pai, na sua gráfica, chamada Triunfo.” Para Oliveira, a premiação

“é um resultado bastante interessante, uma vez que a IBF só começou a ser conhecida pelo grande público há pouco tempo”.

Na arte do vender, um profissional que optou, em toda sua trajetória profissional, por trabalhar de maneira independente, teve seu nome lembrado. Ele é José Tayar, o vencedor do Prêmio Vendedor do Ano. Atualmente, ele é representante autônomo da Celulose Irani, vendendo papel-jornal e Kraft.

Outra empresa destacada por sua contribuição ao mercado foi a Indústrias de Papel Simão, que recebeu

Menção Honrosa na categoria de Anúncio do Ano. Para o diretor comercial da Simão, Sérgio Vaz, o anúncio premiado faz parte de uma campanha que comunica aos clientes a filosofia de parceria da empresa. “O anúncio ganhador transmite para nossos clientes — quer seja uma gráfica, um fabricante de cadernos, de formulários — que, mais importante do que vender, é fazer com que o produto que oferecemos se transforme no mecanismo principal do sucesso.”

Finalmente, outra Menção Honrosa coube à Papyrus Indústria de Papel.

Mata-Fogo tem dotação de Cr\$ 50 milhões

“São Paulo deve demonstrar que quer manter um desenvolvimento sustentado, com a participação do trabalhador, dos empresários, das entidades ecológicas e do governo.” A declaração foi do governador paulista, Luiz Antônio Fleury Filho, durante o lançamento da Operação Mata-Fogo/91, a 5 de junho último, coincidindo com a comemoração do Dia Mundial do Meio Ambiente. Na ocasião, Fleury assinou decreto destinando verba de Cr\$ 50 milhões a esse programa conjunto das secretarias da Segurança Pública e do Meio Ambiente, da Coordenadoria Estadual de Defesa Civil e da Associação Paulista de Papel e Celulose, representada na cerimônia por seu



O gov. Fleury assinou o decreto no Dia do Meio Ambiente

presidente, Osmar Zogbi.

O programa, que já está no seu terceiro ano consecutivo, tem como objetivo prevenir a ocorrência de incêndios nas matas, comuns no período de estiagem.

Abrangendo um terço do território paulista, ou 193 municípios considerados áreas de risco, a Operação Mata-Fogo é desenvolvida em duas fases: uma preventiva e outra emergencial.

UBQ-RJ tem nova programação

A União Brasileira para Qualidade/Seccional Rio de Janeiro — UBQ-RJ, entidade associativa voltada para a difusão e a prática da qualidade em todos os segmentos da sociedade, já tem a programação dos seus eventos para o mês de agosto de 1991:

- 16/08 — 7º Encontro Fluminense de Circulistas;
- 22/08 — Encontro técnico sobre qualidade. Tema: Fatores da Qualidade;
- 22 e 23/08 — Curso de Qualidade no Recebimento de Materiais (CORM).

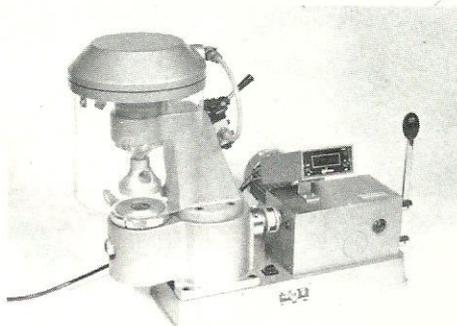
Maiores informações pelo tel.: (021) 240-5705.

Brasileiros vão à Print 91

O Consulado Geral Americano em São Paulo, juntamente com a Abigraf/Sindigraf e a Panda International, está organizando uma delegação para visitar a Print 91, a maior feira gráfica dos Estados Unidos. Esperando a participação de mais de mil expositores internacionais e mais de 100 mil visitantes de 70 países, a Print 91 tem a chancela do Departamento de Comércio dos EUA. Os participantes da delegação viajarão acompanhados de um representante da Seção Comercial do Consulado Americano de São Paulo, que irá assessorá-los. Maiores informações com a Panda International pelos telefones: (011) 231-1131 ou (021) 221-0259.

Regmed incrementa exportações para Alemanha e Portugal

Fundada em 1957 por Max Zwiesle e Theodoro Dvorak, o primeiro um mecânico de larga experiência e o segundo um papeleiro que, sabendo que os equipamentos da indústria papeleira eram importados, resolveram se unir, a Regmed passou a ter esse nome em janeiro de 1958. A empresa, cujo nome significa regulação e medição, foi se desenvolvendo e por volta de 1965 começou a fabricar fiadoras de fresas e pantógrafos bidimensionais. Em 1982, passou a fabricar fresadoras pantográficas de alto porte. Em 1972/1973, a empresa começou a representar algumas empresas alemãs fornecedoras de telas, feltros e facas para a indústria papeleira. Hoje, ela é formada de três empresas juntas: uma se dedica aos aparelhos de celulose e papel, outra, às máquinas operatrizes e, finalmente, uma última à representação.



A Regmed é especializada no atendimento ao setor de celulose e papel

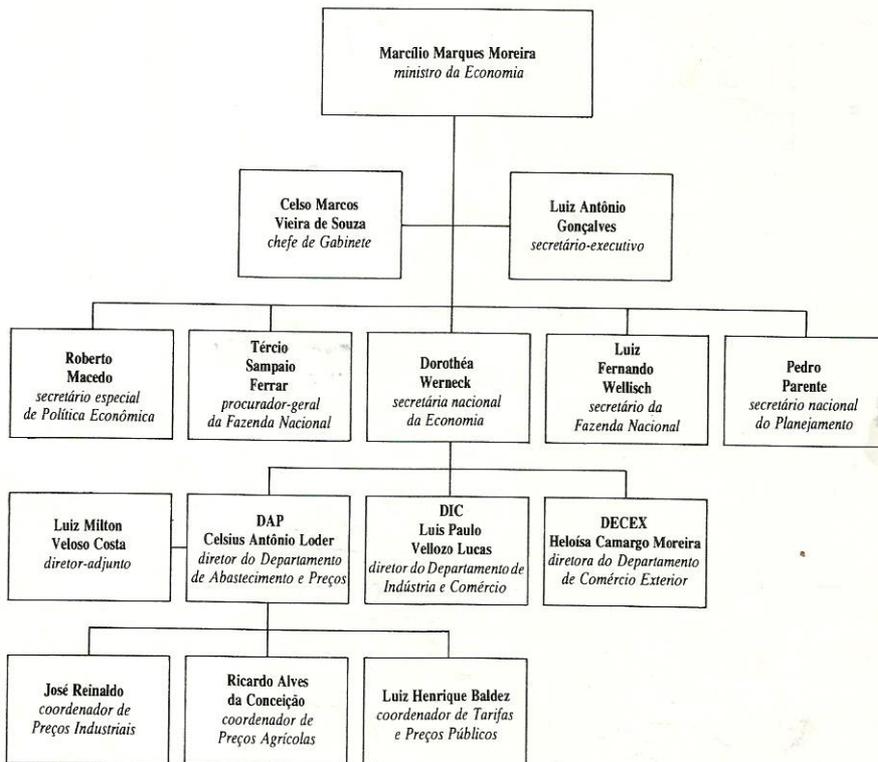


Amaral: mais exportações.

De acordo com Renato Amaral, engenheiro químico diretor da em-

presa, a Regmed se preocupa com a precisão, com a qualidade dos seus produtos. Segundo o diretor, embora a empresa já tenha exportado anteriormente, foi a partir de 1990 que ela começou a incrementar esta atividade. "Se antes a exportação não atingia 0,5% do faturamento da empresa, hoje atinge 15%". A Regmed exporta para alguns países da América do Sul, Nicarágua, México e Portugal.

A NOVA EQUIPE ECONÔMICA



ROLAMENTOS DE PRECISÃO SKF

O maior fabricante de rolamentos do mundo está apresentando mais um avanço tecnológico.



A nova geração de rolamentos de esferas de contato angular de precisão, que está ao seu alcance na Rede de Distribuidores Autorizados SKF.

Ademar Gardiman/Pool 7



RUY HAIDAR

ELE QUERIA SER ENGENHEIRO. REALIZOU-SE COMO EMPRESÁRIO.

Abandonar a engenharia civil constituiu uma decisão difícil para Ruy Haidar, mas hoje ele reconhece que foi muito mais gratificante ajudar a desenvolver a Fábrica de Papel Santa Therezinha.

O ano de 1952 foi crucial na vida de Ruy Haidar. Formado em engenharia pela Escola Politécnica da USP, ele dera os primeiros passos na profissão, trabalhando, como estagiário, na Badra Engenharia. A escola e o emprego, que mantinha desde 1950, o direcionavam para a carreira de engenheiro. E era esta, também, a sua preferência. Mas teve que se curvar a um motivo de força maior — a insistência familiar.

É que o pai — o libanês Flado Haidar (1895/1976) — fora, em 1938, um dos sócios-fundadores da Fábrica de Papel Santa Therezinha, adquirindo tanto carinho pela atividade empresarial que acabou deixando de lado sua profissão — era cirurgião, e dos mais conceituados. Nada a estranhar, portanto, que ele esperasse do filho o mesmo espírito de renúncia. E Ruy Haidar acatou seu pedido, dedi-

cando talento e energia à consolidação do negócio familiar.

Foi ele, por exemplo, quem viajou à Alemanha, em 1967, em busca de *know-how* para maximizar a eficiência da única máquina de papel que a Santa Therezinha possuía — uma Voith adquirida em 1951. Graças a essas tratativas, a fábrica passou a contar com componentes importados e técnicos alemães que transferiram conhecimentos especializados. Foi o início de uma fase de grande expansão da Santa Therezinha, aprofundada com a compra da segunda máquina de papel em 1969.

Hoje, como diretor-presidente da empresa, Ruy Haidar tem orgulho de haver participado dessa trajetória que alçou a Santa Therezinha à condição de uma das empresas mais importantes do País. Assim, como o pai, acabou en-

contrando uma gratificação maior nas lidas de empresário.

Com o espírito crítico de quem viveu intensamente as duas fases da vida da Santa Therezinha — uma empresa caracteristicamente familiar até meados da década de 60, quando começou a se profissionalizar, paralelamente à decisão de desenvolver mais o segmento de papéis especiais —, ele é adepto convicto da profissionalização. Assim, a diretoria atualmente é formada em 50% por membros da família e o restante por pessoas contratadas.

Hoje, há três expoentes da nova geração trabalhando na indústria: Fábio Haidar e Ruy Haidar Filho, da parte de Ruy; e Plínio Haidar Filho, da parte de Plínio Haidar, irmão de Ruy. Só que, agora, não há mais indecisões quanto à real vocação; os três querem fazer exatamente o que estão fazendo. E têm que provar suas

qualidades a um pai e um tio severos: "Se acharmos que um membro da família não tem aptidões para trabalhar na empresa, ele não trabalha", diz Ruy.

Outro detalhe: a nova geração não recebe as posições na diretoria como direito de herança. São obrigados a adquirir experiência prévia, inclusive com estágios em outras companhias. E seguem o plano de carreira da empresa normalmente, galgando cada degrau da hierarquia.

Ruy Haidar entende que um conhecimento profundo do mercado e das tecnologias disponíveis, bem como a prática de uma administração participativa, são requisitos fundamentais para o desenvolvimento de uma empresa. Procura trabalhar com espírito inovador e atualizar-se sempre em termos de desenvolvimento tecnológico.

Além de exercer a presidência da Santa Therezinha, atividade que lhe toma praticamente o dia, Ruy Haidar também ocupa três vice-presidências: a da Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose, a do Sindicato das Indústrias de Papel e Celulose do Estado de São Paulo e a do Hospital do Sepaco. Perguntado sobre como consegue dar conta de tantas atribuições, o diretor da Santher responde que, como não se tratam de funções executivas, torna-se fácil conciliar estas atividades.

As viagens fazem parte de sua rotina. Além

daquelas realizadas à Brasília e Rio, para tratar de assuntos da ANFPC e da Santa Therezinha, ele visita, com frequência, as unidades industriais localizadas em Bragança Paulista e Governador Valadares; participa de feiras no exterior e não perde a oportunidade de visitar indústrias do setor lá fora. Trabalho à parte, uma vez por ano tira férias com dona Muna Maluf Haidar, sua esposa há 36 anos. Vai ao exterior ou aproveita para extasiar-se mais uma vez com a beleza das praias do Nordeste brasileiro, como as de Fortaleza e Salvador. Também gosta muito do Rio de Janeiro, mas a violência da cidade o afastou de lá.

Hobbies: das cartas aos shows de Bethânia.

Brasileiro, 61 anos, Ruy Haidar tem três filhos e nove netos. Esportista, ele lembra da sua época de universitário, quando disputou muitos torneios de futebol, basquete e tênis. Hoje, não dispensa umas partidas de tênis nos finais de semana e a sua habitual caminhada de todas as manhãs, no parque do Ibirapuera (SP).

De vida social pouco intensa, só vai ao cinema durante os dias úteis, pois nos finais de semana as salas estão sempre lotadas. A falta de segurança tem diminuído a sua frequência ao teatro, já que ficam localizados em locais perigosos, sem estacionamento. Gosta muito

da MPB e, portanto, não dispensa os shows de artistas como Bethânia, Alcione, Cauby Peixoto. Um outro hábito de fim de semana é jogar cartas à noite, ir a restaurantes, quando não segue, com sua família, para a fazenda que tem em sociedade com o irmão Plínio.

A dedicação ao esporte, os exercícios diários e os cuidados que tem com a saúde (anualmente faz um *check up* geral), tiram-no do rol dos empresários estressados, condição muito comum nos tempos de hoje. Para Haidar, a falta de definição de uma política econômica nos últimos cinco anos é a principal causa de tal fenômeno. No Brasil, avalia ele, não se consegue planejar. "O empresário lê o jornal apreensivo, querendo saber o que se alterou nas regras do jogo, para poder administrar o dia seguinte. Tudo isso somado a problemas no trânsito, falta de segurança, poluição é muito desgastante".

Como profissional, acredita que a conduta do presidente de uma empresa é, além de escolher os melhores homens para sua equipe, trazer os planos, deixando sua execução a cargo das diretorias, gerências e chefias. Como ser humano, acha importante proporcionar o bem-estar e o entendimento entre as pessoas. Considera-se um ser desligado da matéria; o importante é praticar o amor, o respeito e a compreensão. Para resumir a sua filosofia de vida, cita um lema do Rotary Club, ao qual já foi filiado: "Dar de si antes de pensar em si". ■



Armando Klabin: investimento vultoso.

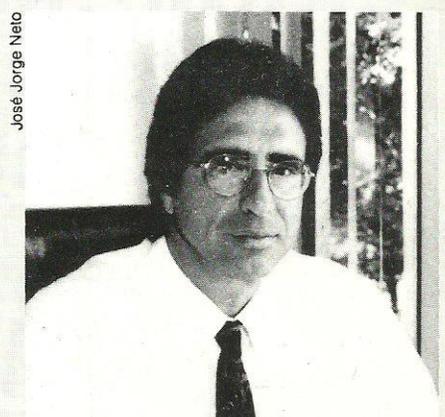
ARMANDO KLABIN PRESIDE — Formado em engenharia, com pós-graduação em administração de empresas, Armando Klabin, 58 anos, assumiu, no final de abril, a presidência do Conselho de Administração da Indústria Klabin de Papel e Celulose - IKPC. Casado, pai de 4 filhos, Armando Klabin também cursou, em 1972, o Programa for Executive Development no Institut pour l'étude des méthodes de direction de l'entreprise, em Lausanne, Suíça.

Considerado o maior produtor brasileiro de papel, o grupo Klabin, com 18 unidades industriais em todo o País, é, de acordo com o Presidente do Conselho, responsável pela produção de 20,3% da celulose nacional; 16% da produção glo-

bal de papel; 20,5% do papel de embalagem; 50% do papel brasileiro de imprensa; 23,9% dos papéis sanitários; 16,1% das caixas de papelão e 28% da produção brasileira de sacos de papel. No último trimestre, o grupo vendeu US\$ 173 milhões, dos quais US\$ 47 milhões foram resultado de exportações. Para este ano, a Klabin programou um investimento de US\$ 193 milhões.

MADUREIRA É PROMOVIDO — Catarinense, 46 anos, casado, Luiz Carlos Madureira assumiu em março último a diretoria industrial da Bahia Sul Celulose. Formado em engenharia industrial pela Universidade Federal de Santa Catarina, Madureira ingressou no grupo em 1979 como gerente de recuperação e utilidades da fábrica de celulose, em Suzano. Desde então, ocupou os cargos de gerente da fábrica de celulose, gerente de produção, gerente industrial e, atualmente, é diretor industrial da Cia. Suzano de Papel e Celulose. Desde março, Madureira acumula o cargo de diretor industrial da Bahia Sul Celulose, onde terá a função de "finalizar a obra para produzir celulose branqueada de eucalipto e papel com 100% de celulose de fibra curta dentro do melhor padrão de qualidade do mercado internacional".

LALLI NA KSR — A KSR - Comércio e Indústria de Papel, empresa de comercialização do Grupo Simão, tem novo diretor executivo: o administrador de empresas João Lalli Neto. Casado, pai de dois filhos, amante de esportes como tênis e esqui aquático e admirador dos



Lalli Neto: otimismo apesar da crise.

romances de Paulo Coelho, Lalli é antigo funcionário do Grupo Fenícia, onde durante 14 anos ocupou cargos de gerência e diretoria. Considerando-se uma pessoa desprovida de preconceitos, o novo diretor da KSR caracteriza a sua filosofia de trabalho como muito participativa, o que "estimula o surgimento de novas idéias". Foi a possibilidade de mudar de ares e superar novos desafios que levou João Lalli Neto à diretoria da empresa. Na atual conjuntura, o seu desafio de manter e ampliar a participação da KSR no mercado interno torna-se uma árdua tarefa, mas, ainda assim, o administrador está otimista: "Não há vento a favor, mas tenho certeza de que, a médio prazo, a empresa vai se desenvolver."

ARACRUZ

ASSINA COMPROMISSO

DE PRIORIDADE

AO MEIO AMBIENTE.

A Aracruz Celulose - a maior produtora brasileira e a maior exportadora mundial de celulose de eucalipto branqueada - assinou no dia 10 de abril a Carta de Princípios sobre Desenvolvimento Sustentável. O documento, elaborado pela Câmara de Comércio Internacional, foi assinado por cerca de 150 empresas durante a II Conferência Mundial da Indústria sobre Gerenciamento Ambiental, em Roterdã, Holanda. Os 16 princípios contidos na Carta representam o compromisso das signatárias de tratar com prioridade as questões relacionadas ao meio ambiente. Seu conteúdo prevê o máximo empenho da iniciativa empresarial em aperfeiçoar continuamente seus produtos e serviços, conciliando a preservação do meio ambiente com o desenvolvimento econômico. A Carta de Princípios da CCI passa a servir de base às atividades das empresas que a ela aderiram, que se comprometem, também, a divulgar os resultados de sua aplicação prática. A Aracruz sente-se orgulhosa em fazer parte desse grupo de empresas.



ARACRUZ CELULOSE S.A.
Raízes brasileiras do progresso.

ENTIDADES DO SETOR FIRMAM CONVÊNIO COM A USP

A ABTCP — Associação Brasileira Técnica de Celulose e Papel, a ANFPC — Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose e a APFPC — Associação Paulista dos Fabricantes de Papel e Celulose acabam de firmar convênio com a Universidade de São Paulo, para o desenvolvimento de atividades e serviços de cooperação entre as entidades do setor celulósico-papeleiro e o Departamento de Engenharia Química da Escola Politécnica. Esta cooperação se dará em:

- pesquisas;
- estudos e projetos na área de Engenharia e Tecnologia de Celulose e Papel;
- montagem de cursos na área de Engenharia e Tecnologia de Celulose e Papel;
- análises e ensaios de materiais;
- elaboração de produtos em escala-piloto ou de bancadas;
- elaboração de acordos de cooperação internacional com entidades e institutos de pesquisa especializados em celulose e papel;

UNOGRAF/FOTIL

• programas de qualidade e produtividade.

Agora, uma Comissão de Coordenação estabelecerá as normas e orientações gerais para implementação do convênio, cuja duração será de cinco anos, podendo ser prorrogado automaticamente por igual período em função do interesse das partes.

Obtenção de Celulose

Em junho foi formada a primeira turma do Curso de Tecnologia de Obtenção da Pasta Celulósica, elaborado e implantado mediante convênio entre a ABTCP e a Abecel — Associação Brasileira dos Exportadores de Celulose. A iniciativa responde à necessidade, decorrente das expansões do setor, de preparação de engenheiros para atuarem diretamente no controle de processos de obtenção de celulose. O objetivo é fornecer aos participantes os conhecimentos básicos para domínio da tecnologia do processo e equipamentos, bem como uma visão técnica dos problemas operacionais. Assim, procura-se dotar os engenheiros de capacitação

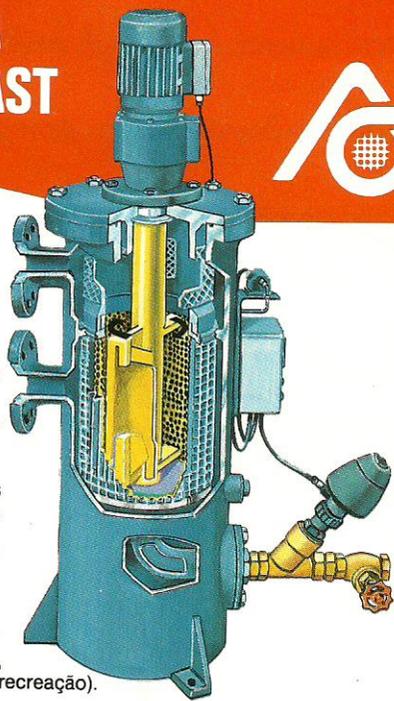
para desenvolver trabalhos específicos da área, utilizando as fontes de pesquisa existentes no setor; analisar todo o processo produtivo, através de uma visão sistêmica; e efetuar experimentações em laboratório.

Os estudos abrangem desde a área de silvicultura, até a de recuperação de produtos químicos no processo, passando por processamento e cozimento da madeira, branqueamento, automação/instrumentação etc.

Seminário em Setembro

Estão abertas as inscrições para o V Seminário "Atualidade na Indústria de Celulose e Papel", marcado para o próximo dia 20 de setembro, no auditório do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (Av. República do Chile, 100, no Rio de Janeiro). A promoção é da ABTCP, ANFPC, APFPC e BNDES, com participação gratuita, devendo as inscrições serem feitas na sede de eventos da ABTCP — rua Brigadeiro Galvão, 540, São Paulo/SP, tels.: (011) 66-7374 e 825-9781, fax (011) 67-3754 e 571-6485.

COMPARANDO TECNOLOGIA... SÓ DÁ AÇOPLAST



A mais aprimorada tecnologia em filtros automáticos?

Tecnologia Açoplast (associada à Georg Schünemann U.Co.)

Para as mais diversas aplicações: indústria química, farmacêutica, petroquímica, papel/celulose. E ainda a bordo de embarcações (petroleiros, fragatas, navios de cruzeiro e recreação).

Picarelli

Compare. E decida pelos filtros Açoplast.



açoplast indústria e comércio ltda.

Estr. Velha de São Miguel, 1111 - CEP 07230 - Guarulhos - SP
Fone: (011) 912-4333 - Fax: (011) 912-0826 - Telex: 11 66080

PRÊMIO DE EXCELÊNCIA GRÁFICA

Promovido pela Associação Brasileira de Tecnologia Gráfica - ABTG, com o patrocínio da Associação Brasileira da Indústria Gráfica - Abigraf, o concurso "Prêmio de Excelência Gráfica" acaba de ser aberto às inscrições das empresas do setor gráfico nacional. O concurso objetiva, basicamente, incentivar e difundir as experiências desenvolvidas na elaboração de novos produtos, comercializados durante o período 90/91, di-

vulgando os melhores trabalhos criados pela indústria gráfica do País.

O resultado do Prêmio de Excelência Gráfica, a maior láurea nacional desse importante setor da Economia, irá permitir ao mercado uma precisa visualização da potencialidade de nossa indústria gráfica. A comissão julgadora, formada por notáveis das artes gráficas, irá julgar os melhores inscritos em seis diferentes categorias.

CATO[®] 3210

Um novo padrão de desempenho para amido catiônico



Na fotografia acima as amostras de água embaixo da tela foram retiradas durante um teste recente com o CATO[®] 3210 em papel kraft. Na análise da amostra à esquerda detectou-se finos e solúveis orgânicos, enquanto que a amostra à direita foi retirada quando esteve em uso na máquina o CATO[®] 3210 - uma nova geração de amidos anfóteros. Observe a mudança na coloração da água após adição do

CATO[®] 3210. A retenção na primeira passada aumentou passando de 70% durante o controle, para 95% durante o teste.

Aliado ao incremento de retenção, podem ser observadas melhorias significativas na força interna, possibilidade de utilização de fibras recicladas e produtividade. CATO[®] 3210 está provando ser uma ferramenta muito eficaz para o fabricante de papel.



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 - SP - Fone: (011) 261.4400



TERCEIRIZAÇÃO: NOVO CONCEITO PARA UMA PRÁTICA MODERNA DE ADMINISTRAR.

Aldo Sani (*)

A tender as exigências da competitividade nos mercados interno e externo exigiu da Riocell um posicionamento em relação a sua atuação: ser excelente em *tudo*, fazendo de *tudo*? Ou ser excelente na sua essência? A opção foi pela essência, buscando concentrar toda a energia empresarial na qualidade total da nossa atividade-fim: produção e comercialização de celulose e papel.

Desta forma, iniciamos, já há algum tempo, a contratação de empresas prestadoras de serviços para a realização das atividades que não sejam as atividades-fim. A esse processo foi dado o nome de **terceirização**, que nada mais é do que uma alternativa de flexibilidade empresarial, que bem administrada só traz vantagens.

A concentração da empresa em sua atividade-fim, além de reflexos econômicos, trabalhistas e administrativos, traz uma enorme agilidade que resulta numa maior produtividade e qualidade final do produto, atendendo assim as exigências de competitividade do mercado.

A médio e longo prazo, a terceirização implica, do mesmo modo, numa grande economia de recursos, ficando também demonstrado que o processo é

estratégico, principalmente quando chegam a ocorrer movimentos reivindicatórios dos trabalhadores. Nesses momentos, torna-se bem mais fácil o controle da atividade-fim e de seu cronograma de produção.

A prática da terceirização vem sendo utilizada com êxito em vários países da Europa e nos Estados Unidos. No Brasil, ela já vem sendo praticada notadamente no setor automobilístico. A novidade, na Riocell, foi implantar esta prática, também, na área de Recursos Humanos, considerado um setor especial dentro da empresa por estar, normalmente, subordinado à presidência, mantendo ligação estreita com os níveis de comando e, conseqüentemente, lidando com dados confidenciais, além do fato de ser responsável pela consolidação das políticas internas. Em nosso caso, a parte estratégica ficou vinculada à empresa, como integrante de sua atividade-fim e as demais atividades de RH foram terceirizadas.

Em uma estrutura convencional há, na empresa, um grande imobilizado, elevado número de funcionários, divisão de esforços, centralização de poder e, muitas vezes, existe perda ou lucro em caráter individual. Acrescente-se a isto a menor especialização em face da ampla diversificação dos setores.

Numa estrutura terceirizada ocorre exatamente o oposto: imobilizado menor, agilidade nas comunicações, descentralização do poder com perda ou lucro em caráter coletivo e uma maior especialização resultante da individualização dos segmentos que, necessariamente, se tornam mais competitivos.

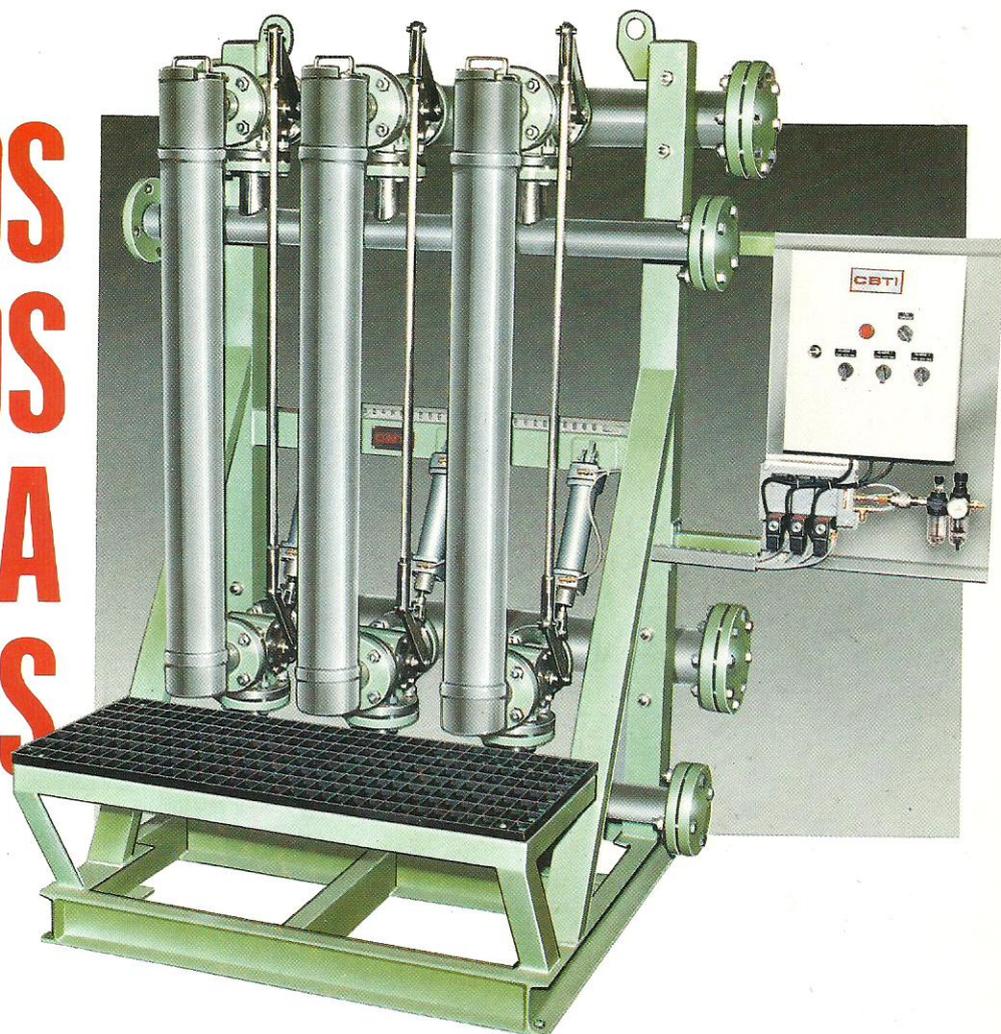
Não são poucas as empresas que já descobriram as vantagens desta prática moderna de administrar e a maior delas é, sem dúvida, a satisfação interna que aumenta visivelmente. Na verdade, isso ocorre na proporção inversa em que a distância entre o topo e a base da pirâmide diminui.

A criação de novas empresas acaba por gerar um número maior de empregos, uma vez que a competitividade exige uma mão-de-obra especializada e melhor remunerada que assegure a posição de vanguarda no mercado.

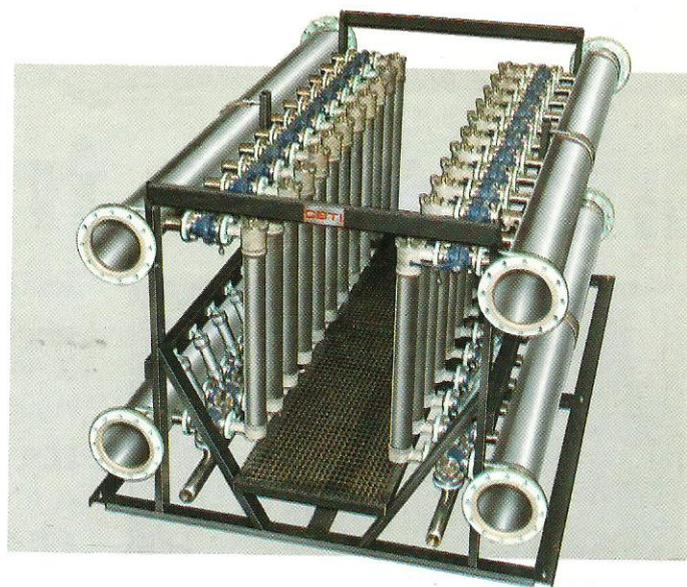
Enfim, acreditamos que a terceirização é a forma de se descobrir novas alternativas de se fazer coisas bem feitas, caminhando, assim, para a excelência não só do profissional, mas das pessoas e da comunidade na busca de uma vida melhor para todos.

* Aldo Sani é diretor-superintendente da Riocell S.A.

FILTROS MÚLTIPLOS PARA LÍQUIDOS



- Eliminam, nos processos, as contaminações indesejáveis.
- Sistema automático, reduz parada de tempo e custos de manutenção.
- Retrolavagem eletronicamente regulável, por tempo ou por diferencial de pressão.
- Pressão operacional: até 70 kgf/cm²
- Fabricação dos filtros e elementos filtrantes em aço inoxidável.



CBTI

COMPANHIA BRASILEIRA DE TECNOLOGIA INDUSTRIAL

Via Anhanguera, Km 83,5 - CEP 13270 - Valinhos - Cx. Postal 353/351

Fone: (0192) 71-0100 Telex: 191951CBTI Fax: (0192) 71-0093



S I S T E M A X L

Inovando tradição.

Arquitetura do SISTEMA XL.



SISTEMA XL:

A inovação disponível para aprimorar o desempenho da indústria.

ECIL P&D:

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

ECIL P&D
SISTEMAS DE CONTROLE S.A.

SP/Barueri — Av. Juruá, 149 - Alphaville - CEP 06455 - Tel.: (011) 709-1433 - Telex: (11) 71.033 - Fax: (011) 709-1329
 RJ/Rio de Janeiro — Rua da Assembléia, 10 - sala 3119 - Centro - CEP 20011 - Tel.: (021) 224-0178 - Telex: (21) 23.234
 BA/Salvador — Av. Antonio Carlos Magalhães, 846 - salas 112/113 - CEP 41850 - Tel.: (071) 359-7033 - Telex: (71) 2.120 - Fax: (071) 359-7142
 MG/Belo Horizonte — Av. Amazonas, 641 - 17º andar - Cj. 17C - CEP 30180 - Tel.: (031) 201-7139 - Telex: (31) 1.528