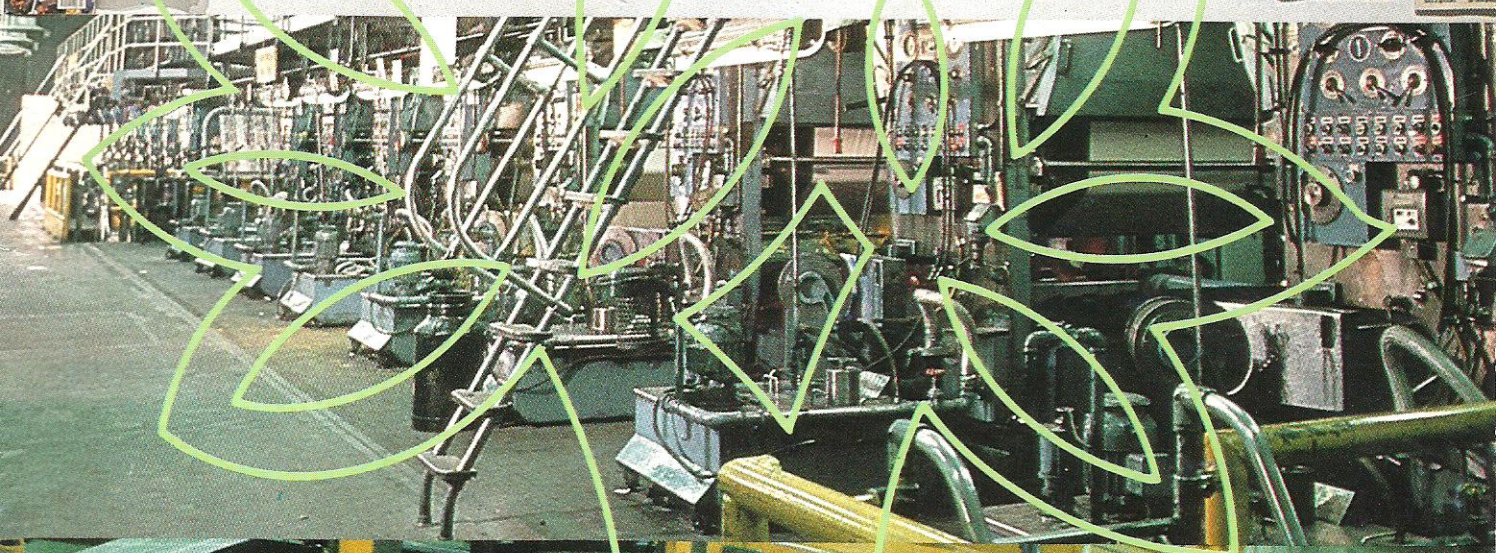


# CELULOSE E PAPEL



GRANDES CONSUMIDORES

VOCAÇÃO DO GRUPO ABRIL É O PAPEL

# PISOS E REVESTIMENTOS: BRASILEIRA DE 20 ANOS TEM EXPERIÊNCIA MUNDIAL DE 127.

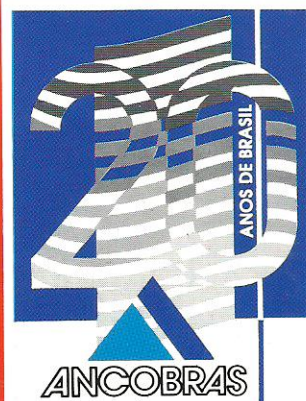
A Ancobras, uma jovem brasileira de 20 anos, tem por trás de si 127 anos de experiência mundial através do grupo alemão Keramchemie-Gail. O que, para você, significa garantia da mais alta tecnologia em pisos industriais e revestimentos anticorrosivos - aliás, a Ancobras fabrica a mais completa linha de produtos para estas aplicações do mercado brasileiro. E tem mais: o atendimento à sua consulta e o acompanhamento

Revestimento anticorrosivo em torre de branqueamento  
Aracruz Celulose S.A.



Piso industrial monolítico  
Aços Villares S.A.

técnico de seu projeto tem como padrão a tradicional eficiência germânica. Se duvidar, não pergunte para nós. Pergunte a quem nos conhece bem, como a Usiminas, a Villares, a Bayer, a Aracruz, a Nestlé e muitos outros. Eles não abrem mão da nossa experiência - aqui e lá fora.



ANCOBRAS ANTICORROSIVOS DO BRASIL LTDA.  
Rod. Pres. Dutra, Km 223 - Guarulhos - SP  
Tel.: (011) 912-0011 - Telefax: (011) 912-0574  
CEP 07034-901 - C.P. 258



PUBLIC.: P-017618  
CELULOSE & PAPEL 11(46) JUL. 1994

# PERSPECTIVAS PROMISSORAS



Horácio  
Cherkassky\*

O programa brasileiro de estabilidade promove nova reforma monetária com a chegada do Real sem que se possa, ainda, formular uma projeção definida e confiável da reação do mercado interno. Explosão ou contenção do consumo são faces especulativas de uma mesma moeda penderes do comportamento da economia na virada do Cruzeiro Real para o Real. O segmento de papel e celulose faz a transição com os cuidados necessários, monitorando os seus níveis de estoque para atender a demanda. O aquecimento da atividade econômica em nível mundial alavancou as ex-

portações e teve também o condão de reduzir a capacidade ociosa industrial no setor, ao mesmo tempo em que se verifica a recuperação da demanda interna.

Essa situação, decorrente de um maior engajamento no comércio internacional, possibilitou a posição confortável ao contribuir de maneira eficiente para o aumento do nível da produção doméstica pela via da exploração de economias de escala. Com poderoso efeito estabilizador a ampliação de nossa atuação no comércio exterior comprovou ser forte variável para a redução de possíveis efeitos negativos sobre o comportamento da atividade econômica em nosso segmento produtivo, sejam eles derivados de fatores externos ou internos.

Os horizontes que se desenham no cenário mundial são promissores: a OCDE reviu suas projeções e estimou que a economia dos países industrializados, puxada por um forte incremento do PIB norte-americano, deve crescer meio ponto acima de seus prognósticos iniciais. Por outro lado, no âmbito do Mercosul, que marcha inexoravelmente para a sua consolidação, é anunciada a inclusão do Chile fortalecendo o sonho da integração continental. Os países membros só poderão beneficiar-se: além de ser uma extensão geográfica do Cone Sul o Chile localiza-se na orla do Pacífico, abrindo as portas do Mercosul para a região asiática, uma vasta área que vem apresentando índices de crescimento econômico significativos e constantes, revelando-se importante mercado para o incremento das exportações regionais.

Esse quadro tende a tornar ainda mais sólidos os sinais de expansão das exportações brasileiras de celulose e papel, produtos reconhecidos por sua qualidade e custos competitivos. Se ao lado dessas perspectivas a estabilização da economia brasileira se concretizar, com reflexos no consumo, certamente atravessaremos um período em que o atendimento do mercado doméstico terá que ser complementado pelo aumento da produção. Os mercados são complementares e não excludentes. O mercado externo comprovou ser uma válvula imprescindível que precisa ser preservado para amortecer eventuais impactos negativos provocados por contrações da demanda agregada interna, para o ingresso de moeda forte e assegurar as reservas cambiais de que necessitamos, ao lado da manutenção da atividade econômica e da geração de empregos. Em 1993 o setor foi responsável por cerca de 4% das exportações globais brasileiras e respondeu por praticamente 9% do saldo da balança comercial. A tendência é ampliar esses índices de vez que, através do comércio exterior, consolidamos nossa indústria que, há poucos anos, era considerada apenas nascente.

\* Horácio Cherkassky é presidente da ANFPC

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  
Alfred Freund  
Leonimir 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 pela Unipress Editorial ISSN 0102-5279

**UNIPRESS EDITORIAL**

**REDAÇÃO/COLABORAÇÕES**

Ana Lúcia Ventorim  
Celso Lungaretti  
José Eduardo C. Florido (Argentina)  
Renato Carrascosa  
Sílvia Pimentel  
Solange Vasconcellos  
**DIAGRAMAÇÃO**  
Marco Aurélio Sismotto

**EDITORIAÇÃO ELETRÔNICA**  
Rosemeire A. Pedroso

**FOTOS**  
Abril Imagens  
Agência Estado  
Dois Pontos Fotojornalismo  
Pool 7  
Nilton Queiroz  
Arquivo/Divulgação

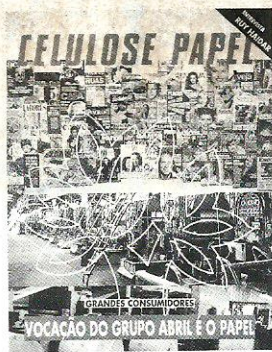
**PUBLICIDADE**  
José Cruz Filho

**RELAÇÕES PÚBLICAS**  
Lina Carla Finotti

**REDAÇÃO, ADMINISTRAÇÃO E PUBLICIDADE**  
Alameda Santos, 2224 - 6º andar  
Conj. 61 - Fone: (011) 881-8044  
Telex (11) 32183 - Fax (011) 881-7081  
CEP 01418-200 - São Paulo - SP

**FOTOLITOS**  
OKA

**EDITORIAÇÃO ELETRÔNICA E IMPRESSÃO**  
Ipsis Gráfica e Editora S. A.



### A EXPANSÃO DA EDITORA ABRIL

Esta edição inicia um ciclo de reportagens sobre **GRANDES CONSUMIDORES DE PAPEL**. A Editora Abril abre a série não por acaso: ela edita mais de cem títulos de publicações com tiragem da ordem de 220 milhões de exemplares/ano. É uma história que começou pelas mãos de Victor Civita, otimista incorrigível de saudosa memória, ao lançar, na década de 50, a revista infanto-juvenil *O Pato Donald* (texto C. Lungaretti).

20

### AÇÕES DE EMPRESAS BRASILEIRAS GANHAM ESPAÇO NO MERCADO INTERNACIONAL

Análises sobre o mercado financeiro internacional, realizadas por duas instituições especializadas - Chemical Bank e Stephen Rose and Partners recomendam aos investidores institucionais, ações de companhias brasileiras como Bahia Sul, Klabin, Ripasa e Suzano. Diretores destas empresas contam por que.

8

### UMA SERRARIA QUE TAMBÉM EXPORTA PAPEL

Santa Maria - Cia. de Papel e Celulose, de Guarapuava, Paraná, começou como uma pequena serraria em 1963. Hoje, com patrimônio de US\$500 milhões exporta papel de alta qualidade para os mercados dos Estados Unidos e Europa. O faturamento previsto para este ano é de US\$100 milhões.

13

### NÚMEROS DO SETOR: RESULTADOS REVELAM LIGEIRA RECUPERAÇÃO

Os dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose, no 1º quadrimestre, indicam que novos ventos estão soprando a favor, principalmente no mercado externo. E um estudo da RISI indica recuperação no preço da celulose.

18

### MERCOSUL: EMPRESÁRIOS ESTÃO OTIMISTAS

O repórter José Eduardo Florido conversou em Montevideo com Ricardo Zerbino, da Cicepla, e em Buenos Aires com Rafael Gaviola, da Associação de Fabricantes de Celulose e Papel. A matéria mostra que ambos acreditam na evolução da economia brasileira e no avanço do Mercosul que deve crescer agora com a inclusão do Chile.

36

### E MAIS:

- Ruy Haidar: na entrevista desta edição ele fala de assuntos pessoais e dos planos na Santher. 28
- Pesquisa: O inventário Florestal do Estado de São Paulo 31
- Murilo Passos: O diretor-superintendente da Bahia Sul vê horizontes menos turvos para o setor. Leia em "Opinião" 38



A GRANDEZA DE UMA EMPRESA COMEÇA  
QUANDO A QUALIDADE DOS SEUS PRODUTOS É  
RESPEITADA EM TODAS AS PARTES DO MUNDO.

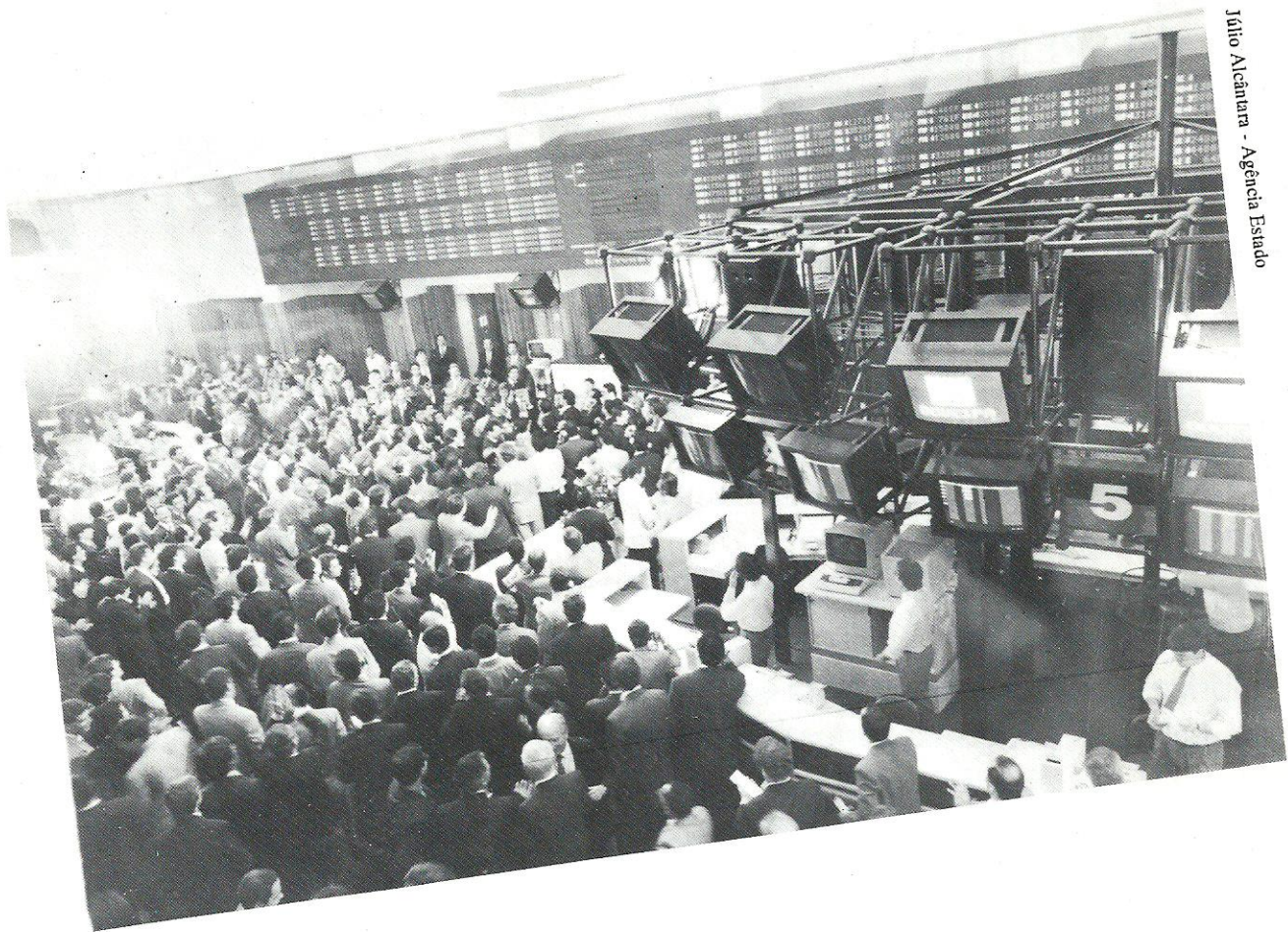
Com uma produção anual que já supera a casa de 1 milhão de toneladas, a Klabin situa-se hoje como a maior organização do setor na América Latina, estando classificada entre as 100 maiores empresas de celulose e papel do mundo. Suas atividades envolvem desde o reflorestamento até a fabricação de celulose de fibra curta e fibra longa, papéis para impressão e embalagens, papéis sanitários e a conversão de papéis em produtos higiênicos descartáveis, caixas de papelão ondulado, sacos multifoliados e envelopes. Os produtos Klabin são reconhecidos no país e no exterior por sua alta qualidade, resultado de contínuos programas de investimentos em pessoal, em novos equipamentos, pesquisas, desenvolvimento e pela preocupação constante em utilizar tecnologias avançadas não agressoras ao meio ambiente. Em suas atividades florestais, por exemplo, a Klabin mantém junto aos seus 195 mil hectares de reflorestamentos próprios, nos estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, 102 mil hectares de florestas nativas preservadas, onde são realizados programas educacionais e de proteção da flora e da fauna. Essa, entre outras iniciativas da Klabin, demonstra que é possível desenvolver atividades produtivas em harmonia com a natureza. E esta postura é fundamental para a qualidade.



Indústrias Klabin de Papel e Celulose SA

# SETOR É NOVA VEDETE NO MERCADO FINANCEIRO MUNDIAL

*O Chemical Bank, dos Estados Unidos e a Stephen Rose and Partners, da Inglaterra, recomendaram aos investidores internacionais, a compra de ações de empresas brasileiras de celulose e papel, afirmando que são altamente competitivas.*



Júlio Alcântara - Agência Estado

O setor produtivo de celulose e papel no Brasil transformou-se na nova vedete do mercado financeiro internacional como polo de atração para os investidores que já vislumbraram o país como excelente oportunidade dentre os mercados emergentes. Essa visualização ampliou-se ainda mais com as perspectivas de estabilização da economia em função de um novo programa que se processa pausadamente e sem choques. E certamente ainda está longe de chegar ao seu auge com a visível recuperação de preços da celulose e do papel no mercado

internacional, numa escalada modesta, porém firme e progressiva.

O Chemical Bank, dos Estados Unidos, elaborou um estudo especial sobre o segmento de celulose e papel no Brasil. A Stephen Rose and Partners, de Londres, também construiu um longo relatório. Num documento de 28 páginas assinado por três de seus principais analistas, o Chemical recomenda a compra de ações da Klabin, Suzano, Ripasa e Bahia Sul. O relatório destaca que “a indústria de celulose e papel no Brasil é uma das mais competitivas do mundo. Condições climáticas extre-

mamente favoráveis e ganhos tecnológicos na gestão florestal, com cópias genéticas, aceleraram o crescimento das novas árvores num setor que os analistas consideram “ecologicamente correto”.

“Em geral — destaca o relatório ao analisar a Bahia Sul — a empresa está posicionada para levar vantagem com a esperada alta nos preços internacionais de papel e celulose”. O Chemical também recomendou a compra de ações da Ripasa S.A. “empresa que vai se beneficiar também da recuperação das margens operacionais”. O retorno projetado pelo Chemical

para a Cia. Suzano é considerado otimista pelo Diretor Financeiro e de Relações com o Mercado do conglomerado, Adhemar Magon.

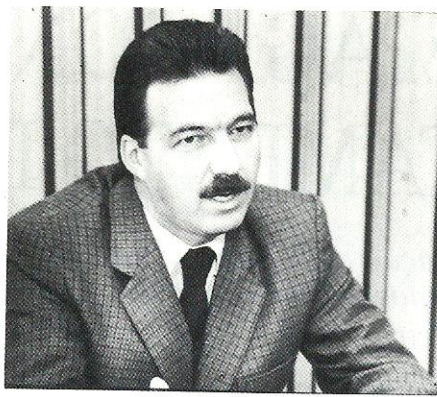
“Há procedência na análise mas a projeção de retorno tão elevado pode até não corresponder. Mas há coerência pois é sabido que o nosso setor tem reações de caráter cíclico e o ruim já deu sinais vigorosos de estar para traz. O segundo semestre de 1994 será, sem dúvida, bem melhor que os últimos 6 semestres passados”, salientou Magon.

A Stephen Rose londrina assinala que “a Suzano tem posição financeira confortável, não apresenta problemas sucessórios e está profissionalmente administrada”.

A corretora inglesa também recomenda a compra de ações da Indústria de Papel Simão, do grupo Votorantim. Raul Calfat, seu Diretor Superintendente para a área de celulose e papel considera a recomendação das instituições financeiras “o reconhecimento das oportunidades reais de rentabilidade que o país oferece como mercado emergente de grande valorização dos investimentos”. Segundo Calfat a prioridade das aplicações especificamente no setor de celulose e papel é resultado do reconhecimento das indiscutíveis vantagens comparativas brasileiras nesse segmento, aliadas à existência de um moderno parque industrial.

“Claro que essas recomendações também levam em conta o início da reversão de um ciclo de baixa a partir do começo deste ano e a consistência desse novo ciclo de alta que se instala com sucessivos aumentos de preços sustentados no mercado internacional. Tais fatores — complementa Raul Calfat — refletem o interesse das aplicações no setor aqui no Brasil e também nas bolsas internacionais onde papéis da indústria brasileira de celulose e papel têm sido negociados com elevado interesse. É, em suma, a demonstração clara da consistência do nosso setor industrial”.

Precedendo o novo ciclo de recuperação a Klabin já havia lançado ainda no ano passado, duas emissões de Eurobonus no montante de US\$ 60 milhões cada uma. “Tivemos excelente receptividade mesmo antes da nova fase de recuperação do mercado”, conta Carlos Alberto Bifulco, Diretor Financeiro e de Relações com o Mercado das Indústrias Klabin de Papel e Celulose. Ele acredita que a recuperação



*Adhemar Magon, da Suzano.*



*Raul Calfat, do Grupo Votorantim.*



*Carlos Alberto Bifulco, da Klabin.*



*Helio Blak, da Bahia Sul.*

dos preços internacionais, o poder de competitividade, a modernização e a globalização das empresas brasileiras de celulose e papel vão ensejar ainda maiores oportunidades de investimentos e captação de recursos externos: “Já estamos preparando para o segundo semestre o estabelecimento de um Programa ADR nível 1 para dar maior liquidez para as ações existentes de IKPC. Nossa experiência mostrou que podemos competir e estar presentes de forma organizada e permanente no mercado financeiro internacional” comentou Bifulco.

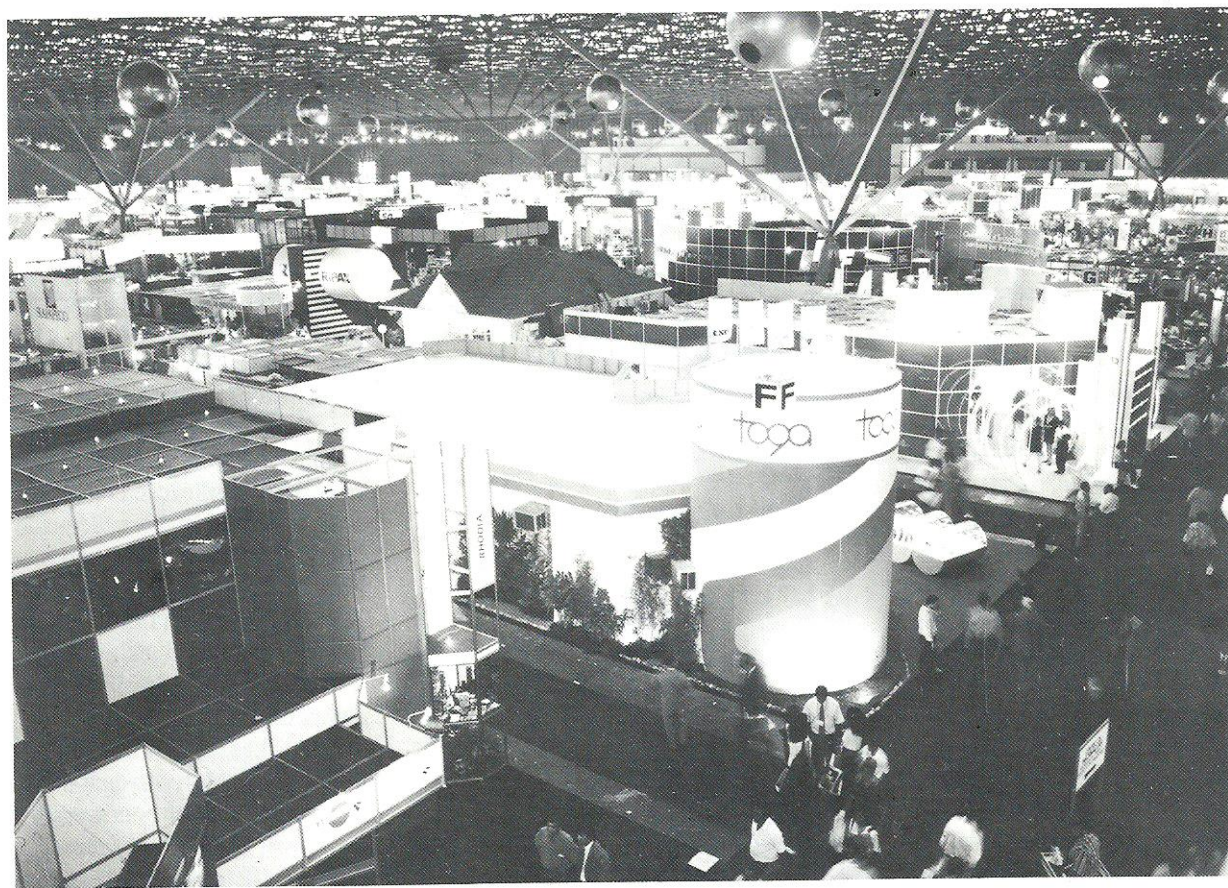
“Estamos recuperando o mercado com um caminhar discreto, porém extremamente firme, com solidez. Esse novo ciclo de melhoria no setor coincide com a recuperação da economia norte-americana que comparo ao efeito sardinha: se mexe a cabeça todo o rabo acompanha num chacoalhar inevitável”; comenta Adhemar Magon, da Cia. Suzano de Papel e Celulose, assinalando também que os preços das ações das indústrias do setor estavam bem aquém de seus reais valores, sendo recomendável a aplicação como boa.

“É um momento bem adequado e propício de inserção do Brasil no mercado financeiro internacional”, constata Carlos Alberto Bifulco, da IKPC. E o norte-americano Chemical Bank avalia: “a indústria de papel do Brasil é uma das mais competitivas”.

Hélio Blak, diretor Financeiro e de Relações com o Mercado da Bahia Sul Celulose, indicada como bom investimento nos relatórios, vê nisso uma mensagem positiva que reflete as perspectivas da empresa mais que seu passado. “Estamos vindo de um imenso investimento, mas os analistas certamente estão vendo que estamos alongando o perfil da dívida da empresa, a sensível melhoria do mercado, o fato de termos instalações modernas e competitivas e o avanço da produção rumo à capacidade instalada. Todos esses fatores positivos já refletiram um bom resultado operacional no primeiro trimestre de 94, onde praticamente tivemos um balanço de equilíbrio após o prejuízo de exercício de 1993. Se ainda não atingimos o ideal os indicadores de um quadro bem mais claro valorizam efetivamente uma excelente perspectiva que começa a se desenhar nos resultados operacionais”, completa Blak.

# FIEPAG APONTA COMPORTAMENTO DO SETOR

*Tecnologia de ponta e preocupação ambiental nortearam as apresentações das indústrias gráfica e de embalagem em um dos maiores encontros do gênero. Mais de 50 mil visitantes garantiram às Feiras negócios em torno de US\$200 milhões.*



O setor de embalagem, termômetro do desempenho de vários segmentos da economia brasileira, colheu bons frutos na 13ª Fiepag - Feira Internacional de Embalagem, Papel e Artes Gráficas. A Feira gerou negócios em torno de US\$ 130 milhões aos 619 expositores, dos quais 273 estrangeiros. Este resultado foi satisfatório em vista do caráter muito mais institucional do que mercadológico da Feira. "Mas este perfil está se alterando. A cada ano a Feira está melhor no aspecto tecnológico, intensificando os contatos e a comercialização", afirmou Alberto Barbagallo, presidente da ABRE - Associação Brasileira da Embalagem.

■

*A cada ano os expositores trazem um número maior de novidades tecnológicas para a Fiepag. Na avaliação do presidente da ABRE, Alberto Barbagallo, esta mudança de perfil da Feira está promovendo a intensificação dos negócios durante o evento.*

■

Os fabricantes de materiais de embalagem passam por um processo de retomada dos negócios e a expectativa do presidente da ABRE é de que o setor alcance, neste ano, o mesmo faturamento de 1993, US\$ 9 bilhões. Barbagallo não acredita numa explosão de consumo após a adoção da nova moeda, capaz de trazer grandes mudanças para o setor. A estabilização da economia, segundo ele, contribuiria para que o consumo, hoje em níveis de fadados, voltasse ao patamar normal. "Se houver crescimento será da ordem de 3% a 4% com relação ao ano passado".

Também o setor de máquinas, que realizou a 2ª Alimaq - Feira Internacional de Máquinas para as Indústrias de Alimenta-



ção, Farmacêutica, Embalagem e Refrigeração, confirmou a expectativa das 172 empresas que estiveram expondo seus produtos. Cerca de US\$ 70 milhões em negócios se concretizaram, segundo Evaristo Nascimento, presidente das Feiras. O setor gráfico está prevendo um crescimento de 7% em faturamento, para 1994, atingindo US\$ 5,1 bilhões, de acordo com os dados da Abigraf - Associação Brasileira da Indústria Gráfica. A meta é de voltar aos resultados de 1989 - US\$5,3 bilhões.

Juntos, os dois eventos levaram ao Anhembi mais de 55 mil visitantes, dos quais 1.500 eram estrangeiros. Dos quase 800 expositores, 359 eram representantes de países como Estados Unidos, Inglaterra, França, Alemanha, Japão, Argentina, Chile, entre outros.

A expectativa da maioria dos participantes de alavancar em pelo menos 20% as vendas do primeiro trimestre impulsionadas pelas novidades das Feiras, ao que tudo indica, foi concretizada. A Klabin, que expôs embalagem platô — para legumes e verduras —, espera comercializar US\$ 2 milhões deste produto até o final do ano, segundo seu diretor de Marketing, Marcos Sardas. Seguindo a mesma trilha, a Radial Tecnograf, fabricante de máquinas para acabamentos gráficos negociou US\$2 milhões, sendo que 40% desse montante destinou-se às exportações, principalmente para a Argentina e Paraguai.

A participação na Feira também trouxe bons resultados a Fabrima, fabricante de máquinas para processos automáticos de embalagem, que espera arrecadar, nos próximos meses, US\$2,5 milhões. Já para a Toga, líder do setor de embalagem, a Fiepag teve finalidade institucional. Segundo seu diretor superintendente, Sérgio Habersfeld, a empresa aproveitou o evento para fazer contatos. Mas a Bahia Sul, que também participou da Fiepag sem o objetivo meramente de fechar negócios, acabou encerrando a Feira com a comercialização de 5 mil t de papel.

#### PREOCUPAÇÃO COM O MEIO AMBIENTE E TECNOLOGIA

A tecnologia de ponta, aliada à preocupação com o meio ambiente e com a produtividade marcou a apresentação de muitas alternativas para os setores gráfico e de

embalagem. Máquinas para corte de papel e etiquetagem, fotolitos, filmes, tintas e resinas foram alguns dos itens apresentados durante as Feiras. Segundo Barbagallo, o setor de embalagem está procurando soluções que não agridam o meio ambiente e já começa a substituir produtos. Um exemplo, “é a utilização de papel cartão em substituição às embalagens plásticas, como de margarinas, sorvetes e até detergentes”, informou o gerente de Planejamento Mercadológico da Ripasa, Nilson Cardoso. A empresa encerrou a Fiepag com US\$ 2,4 milhões em vendas, cerca de 10% da produção anual de uma família composta por 15 tipos de papéis.

A Rhodia e a Du-Pont apostaram nos filmes de poliéster para embalagem de comprimido, em substituição ao PVC que além de tóxico não é reciclável. Para os

■

*A indústria de embalagem  
passa por um período de  
retomada dos negócios. A  
expectativa dos fabricantes  
é de que o setor alcance,  
este ano, o mesmo  
faturamento de 1993, US\$ 9  
bilhões. Já o setor gráfico  
espera crescimento de 7%  
para 1994, quando deverá  
atingir US\$ 5,1 bilhões.*

■

que trabalham com aparas, foi apresentado pela Carneiro & Lessa um triturador de papel totalmente nacional, que provoca menos ruídos — 100 decibéis, contra 150 dos equipamentos similares.

Também o setor de máquinas gráficas e para embalagem levou tecnologia de ponta para a Fiepag/Alimaq. Entre os equipamentos gráficos, uma das novidades tecnológicas foram as impressoras da líder mundial alemã Heidelberg, representada no Brasil pela Gutemberg. Além de um software que pode gerenciar uma gráfica, apontando, por exemplo, quantidade de folhas impressas, uso de tinta e falhas na impressão, a empresa levou à Feira o conceito Quick Print ou gráfica rápida, que possibilita a confecção, em cerca de dez

minutos, de cartões de visita, convites de casamento, talonários de nota fiscal, etc.

Uma máquina que reproduz textos, fotos e gráficos, com velocidade de 130 cópias por minuto foi a novidade exposta no estande da Risograf, empresa brasileira que importa produtos do Japão. O equipamento tem vida útil de 10 anos, ou 10 milhões de cópias, além de permitir a impressão sobre papel com até 210 gramas (cartolina). Integrada ao computador, esta máquina oferece, a possibilidade de entrada de scanner para copiar ou duplicar.

A Xerox do Brasil participou pela primeira vez da Fiepag e lançou no evento a mais veloz e produtiva duplicadora disponível no mercado nacional, a X-5390. A máquina possui um sistema ASF (Automatic Stapler Folder), um módulo acoplado ao equipamento que permite o grampeamento central, dobra e refilamento de até 20 folhas, produzindo manuais, boletins, catálogos e livretos de até 80 páginas.

#### PEQUENAS EMPRESAS TAMBÉM PARTICIPARAM DA FEIRA

As pequenas empresas também tiveram sua vez na Fiepag/Alimaq. Com o patrocínio do Sindicato das Indústrias de Artefatos de Papel, Papelão e Cortiça de São Paulo (SIAPAPECO), 80 pequenas empresas participaram do evento. Para a Belplac Embalagens, por exemplo, “os contatos efetuados durante a feira geraram sete novos clientes potenciais”, comemorou Rute Fernandes, coordenadora de vendas da empresa.

Apesar da maioria dos expositores ter apresentado produtos para empresas de grande porte, o pequeno empresário que visitou as Feiras pôde encontrar boas opções de negócios, como a máquina dosadora semi-automática para envasar produtos viscosos, com capacidade para encher 1.500 embalagens por hora, lançada pela Ferpax, no valor de 3.480 URVs. Os pequenos empresários também puderam conhecer equipamentos para plastificação de documentos e para impressão de cartões e etiquetas, como a Plastificadora PK 230, produzida pela Krause, comercializada por 500 URVs. Máquinas para impressão de etiquetas e cartão que custavam, em média, US\$ 550 foram as novidades da Funtimod.

# PARTICIPAÇÃO DO SETOR DE PAPEL E CELULOSE

*Uma casa com seus pertences, posters impressos em parcerias com clientes, novos equipamentos e produtos foram as novidades apresentadas no evento.*

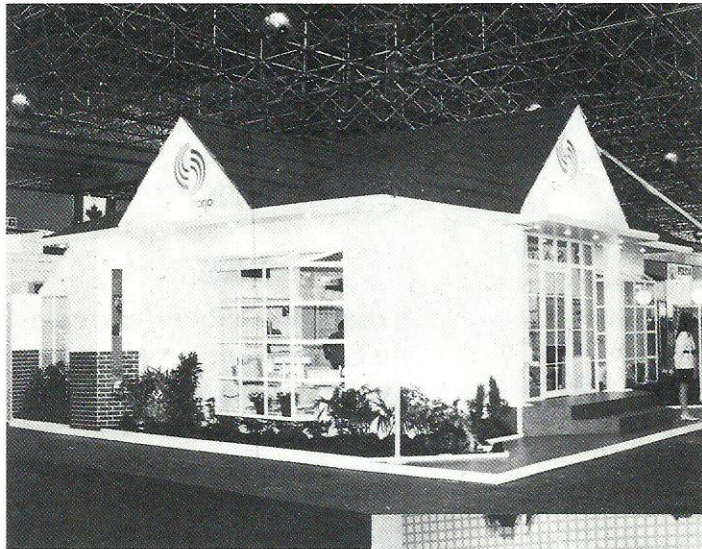
O setor de papel e celulose teve forte presença na Fiepag/Alimaq, seja para fazer contatos, comercializar seus papéis ou apresentar novos produtos. Estandes diferenciados, parcerias com fornecedores e clientes e bons resultados marcaram a apresentação das indústrias.

A Companhia Suzano levou ao evento um conceito inovador. Uma casa, com seus ambientes e pertences habituais compôs o estande de 100 m<sup>2</sup> da empresa. A finalidade foi mostrar ao público a variedade dos seus produtos e a integração no cotidiano das pessoas.

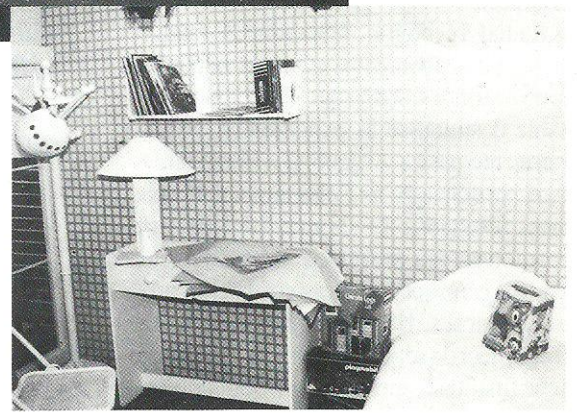
Na "Casa Suzano" os produtos em demonstração estiveram iluminados por focos de luz num "show com locução em off" para os visitantes do estande. Desta forma a empresa mostrou como seus produtos, já transformados pelos seus clientes, estão presentes em usos variados como papel de parede, livros, fórmica, correspondências, embalagem para alimentos etc.

Também marcando sua presença na 13ª Fiepag, pela primeira vez de forma institucional, a Votorantim Celulose e Papel mostrou, num estande de 200 m<sup>2</sup>, sua extensa linha de produtos (que vai desde papel de seda, passando por couchê, laser, autocopiativo e especiais), a tecnologia de ponta utilizada nas suas unidades fabris, os recentes investimentos no setor e o ritmo de excelência que vem desenvolvendo no atendimento ao cliente.

Quem visitou o estande da Ripasa pode conhecer sua linha de produtos voltada para o segmento gráfico. A presença da empresa na Fiepag objetivou ainda, promover uma convivência com clientes em outra situação que não a estritamente co-

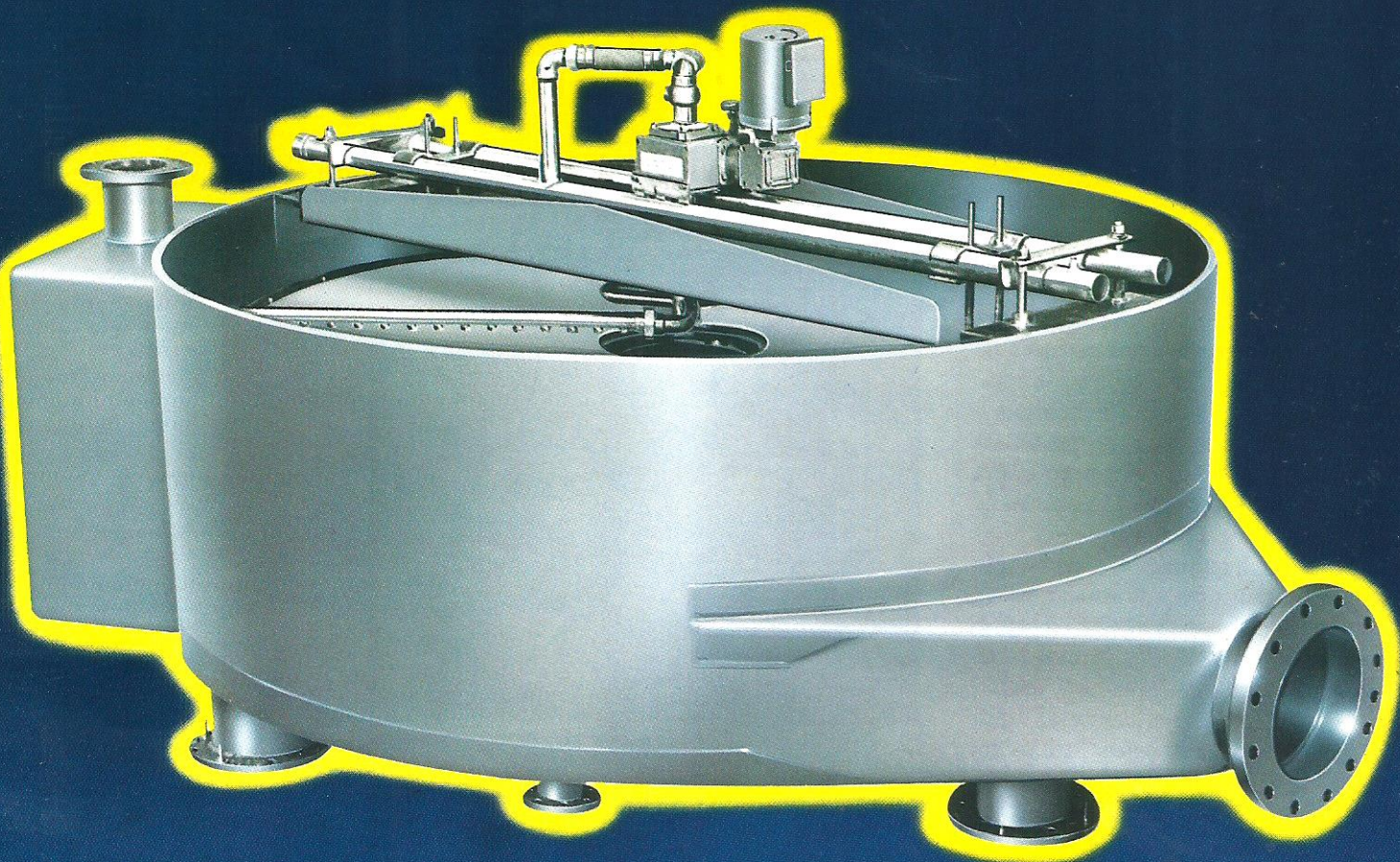


*A Cia. Suzano montou uma casa para apresentar as diversas formas de utilização dos papéis. Os produtos foram iluminados por focos de luz.*



*Num estande de 200 m<sup>2</sup> a Votorantim participou pela primeira vez de forma institucional da Feira.*

# 4000 FILTRO STRAINER



**PROJETADO PARA SER EFICIENTE**

*Altas taxas de fluxos e eficiência das telas, aumento na remoção de sólidos, conservação de água e energia e manutenção minimizada são algumas das vantagens apresentadas pelo 4000 Filtro Strainer, aplicável nas fases de Remoção, Prensagem e Secagem do papel. Sua confiabilidade está comprovada !*

**CBTI**

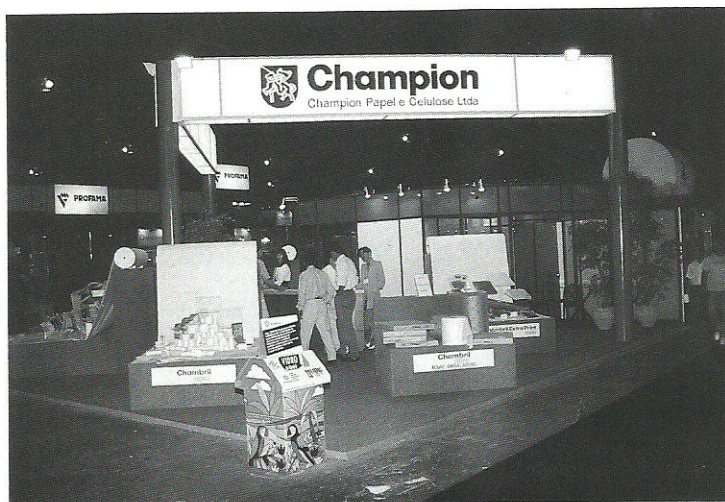
Companhia Brasileira de Tecnologia Industrial  
Via Anhanguera km 83,5 - CEP 13270-000 - Valinhos - SP.  
Cx.Postal 351/353 Fone: (0192)71.0100 Fax: (0192)71.0093



mercial. Além disso, a Ripasa desenvolveu parcerias que permitiram demonstrar ao público a performance de seus produtos, sendo convertidos nos estandes de diversos clientes e fornecedores de equipamentos durante a feira (impressão a a laser, transformação de papel off set em formulários contínuos, blocos de layout etc). A empresa converteu 12 toneladas de produtos durante a Fiepag.

A Bahia Sul, que iniciou sua produção de papel há pouco mais de um ano, esteve presente pela primeira vez na Fiepag. E comemorou os resultados. Mesmo participando do evento com finalidade institucional, a empresa acabou faturando a venda de 5 mil toneladas de papel. Para os gerentes de Vendas do Mercado Interno e Externo, Cláudio Salce e João Bereta, respectivamente, foi uma oportunidade para se ter maior visibilidade do mercado nacional e internacional e também consolidar contatos com clientes e a imagem da empresa.

A Igaras Papéis e Embalagens aproveitou o evento para apresentar dois equipamentos automáticos para embalagens múltiplas, dos tipos Quikflex e Tetra-Brik. Os equipamentos fazem parte de um programa de investimentos de aproximadamente US\$5 milhões da Divisão de Embalagens, voltada para o fornecimento desde a matéria prima (papel cartão) até equipamentos. Num estande montado numa área de 150 m<sup>2</sup>, a empresa realizou contatos com cerca de mil clientes potenciais. A expectativa da Igaras, para este ano, é de um crescimento de 20% nas vendas em função, principalmente, da recuperação econômica dos mercados interno e externo.



*A parceria com clientes marcou a presença da Ripasa na Fiepag. Foram convertidas 12 toneladas de produtos, pela empresa, no evento.*



Em 1993, o faturamento bruto da empresa foi de US\$ 167 milhões.

Quem também aproveitou a Fiepag para apresentar novidades foi a Champion, que expôs, com ótima receptividade junto ao público que visitou seu estande, um novo tipo de embalagem em bobinas e folhas planas. A empresa aproveitou a Feira, ainda, para consolidar a imagem de suas mar-

cas destinadas ao segmento de conversão.

Um tipo de embalagem de papel ondulado, chamada platô, utilizada para acondicionar verduras e legumes, foi o produto apresentado pela Klabin durante a Fiepag. Segundo Marcos Sarda, diretor de Marketing, a comercialização de platô deve render para a empresa, até o final do ano, cerca de US\$ 2 milhões.

*A Klabin exibiu em seu stand (foto acima à esquerda) a embalagem platô, enquanto a Igaras apresentou uma nova máquina para embalagem. Na Feira, a Champion aproveitou para consolidar a imagem de produtos para conversão.*

# A ESTÓRIA DA SERRARIA QUE HOJE EXPORTA PAPEL PARA O MUNDO

*O compromisso de crescer e expandir a sua base de negócio tornou o grupo Santa Maria uma pujante indústria de papel, com produtos em destaque nos mercados nacional e internacional, onde é amplamente conhecido por seu papel monolúcido utilizado para embalagens.*

O grupo Santa Maria, o maior conglomerado de papel não integrado do País e detentor de um patrimônio de US\$ 500 milhões, não chegou a esta posição por acaso. Sua estória inicia-se na década de 60, exatamente, em 1963, com o início das atividades de uma pequena serraria localizada no Distrito de Santa Maria, município de Guarapuava, sul do Estado do Paraná a 350 quilômetros de Curitiba. Naquela época, o país enfrentava um período conturbado frente às crises políticas, motivadas em grande parte pela falta de determinação de seus governantes. Esta determinação que faltava às elites políticas poderia ser encontrada entre os pequenos empresários, conscientes de que as crises passam e os empreendimentos ficam.

Nesse contexto as famílias Podolan, de origem ucraniana, e Lacerda Vieira, brasileira de descendência portuguesa, vêem na Serraria Santa Maria uma oportunidade de expansão de negócios e compram 20% do capital da empresa com a promessa de aquisição futura do restante do empreendimento. Estava assim selado o destino do grupo Santa Maria. "O começo não foi nada fácil, tivemos que pegar no pesado" recorda-se o atual presidente do grupo Manoel Lacerda Vieira. Ele, seu sogro José Podolan e o cunhado Júlio Podolan ficaram sócios e, no início, revezavam-se nas tarefas que dispndiam inclusive o trabalho braçal. Ao lado dos 50 funcionários, os três sócios também se dedicavam às tarefas do dia a dia, como serrar, carregar e transportar, com o auxílio da tração dos bois, as toras de madeira e, até cuidar da contabilidade do pequeno escritório. A serraria era bastante rudimentar e seu patrimônio limitava-se a peças e equipamentos obsoletos, dois caminhões modelos 47 e 48, duas máquinas, a de escrever Olimpia e a calculadora Triunfo, retiradas há algum tempo do mercado.

Passado um ano os sócios assumiram, em 1964, o controle total dos negócios e resolveram, então, aparelhar melhor a serraria com a



*Manoel Lacerda Vieira, presidente do grupo Santa Maria: "Decidimos pela produção de papel por ser um bem insubstituível".*

compra de uma serra-fita, - o mais moderno equipamento da época usado para o corte de madeira - dois novos caminhões e um trator. E posteriormente deram início à construção de uma fábrica de Pasta Mecânica, de forma a aproveitar os resíduos da madeira, provenientes do corte das toras. E os negócios prosperavam com a venda da madeira, primeiramente para o mercado paranaense e, mais tarde, para os estados de São Paulo, Minas Gerais, Espírito Santo, Mato Grosso, Bahia e Pernambuco.

## NA DÉCADA DE 70 NOVOS RUMOS

No início da década de 70, os controladores da empresa depararam-se com o término da extração de madeira nativa e precisaram repensar os negócios. "Nós tínhamos duas alternativas: optar por explorar a madeira tropical no norte do País ou entrar no ramo de papel" afirma Manoel Lacerda Vieira. A decisão foi conjunta e tanto seu cunhado quanto seu sogro concordaram com a construção de uma fábrica de papel como a melhor opção. Em 1974, começava a operar a primeira máquina,

a Voith, de tecnologia alemã, com capacidade de produção inicial de 18.000 toneladas de papel/ano. Foram iniciados, ao mesmo tempo, os contatos junto ao Ministério das Minas e Energia para a concessão de exploração de energia elétrica para atender as necessidades que a fábrica de papel demandava. Com a aprovação do ministério dava-se início a construção da usina de Guarapuava, ao longo do rio Jordão.

"Tínhamos visão e coragem" festeja o empresário. O regime político era fechado, mas a economia crescia. "O raciocínio era de que o papel tinha um grande futuro por ser um bem insubstituível e de grande tendência de crescimento per capita" sintetiza. Por isso não hesitaram em reverter os lucros para a construção da fábrica e da usina, e em buscar outra parte dos recursos junto aos órgãos de fomento como o BNDES e o Banco do Estado do Paraná - Badep, que ainda emprestavam com encargos menos onerosos. Assim mesmo havia muita ousadia e determinação na decisão. O empresário conta que a empresa teve que apertar os cintos nesse período. Ao término da obra da construção da usina, os serviços da empreiteira encarregada da obra foram suspensos e, em seu lugar, providenciada a contratação de técnicos para a instalação de 45 quilômetros em condutores de linhas de transmissão para levar a energia até a fábrica.

"Foi uma fase difícil, comemos o pão que o diabo amassou" enfatiza Lacerda Vieira. Ele conta que a entrada em operação da máquina exigiu da empresa novos desembolsos de capital. O Brasil, na época, não dispunha de celulose suficiente para atender o mercado interno; assim parte da produção de papel era feita com matéria-prima de qualidade inferior. Para reverter esse quadro, a Santa Maria passou a importar celulose e contratou técnicos e assessoria especializada para aprimorar a fabricação do produto. Em 1976, a empresa já colhia os resultados dessa decisão ao oferecer ao mercado o papel monolúcido, de pri-



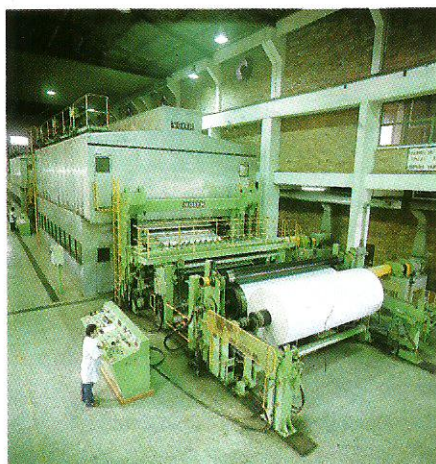
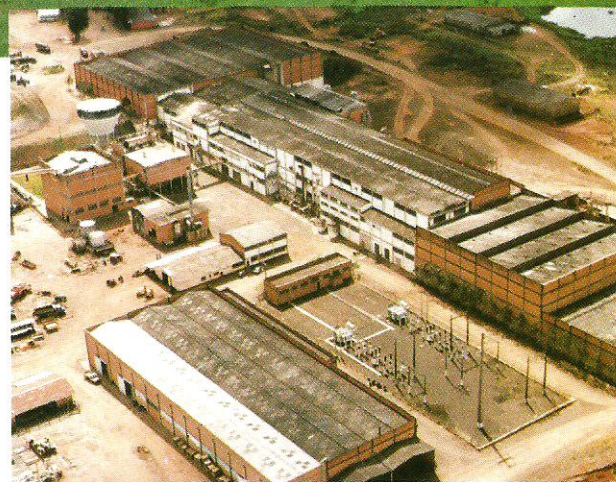
meira linha, que é empregado em diversos tipos de embalagem. Paralelamente, passou a produzir papel para imprimir e escrever e entrou no segmento de outras linhas de papéis especiais. Nesta época, a empresa já escoava parte de sua produção para o mercado externo, que comprava 10% do papel produzido em sua fábrica.

**NOS ANOS 80, A SANTA MARIA CONSOLIDA-SE NOS MERCADOS NACIONAL E INTERNACIONAL**

Incentivada pela boa aceitação dos seus produtos tanto no mercado interno como no externo, a Santa Maria prosseguiu investindo na ampliação da capacidade de produção e na entrada em novos segmentos. Em 1982, a empresa instalava a 2ª máquina de papel e dava partida à construção da segunda hidrelétrica, utilizando-se novamente de recursos próprios e empréstimos governamentais. A capacidade de produção de papel saltou para 80.000 toneladas/ano. Nesta época implantava-se um projeto de reflorestamento em pinus elliotis, depois da contratação de pesquisas que apontaram ser este gênero o de melhor aceitação no mercado externo.

A Santa Maria fechava assim a década de 80 com chave de ouro. De 1989 até o início

*Vista aérea da nova indústria madeireira construída em 1992 e, ao lado, close da fábrica de papel.*



*Maquinário moderno garante a qualidade do papel.*

da década de 90, a Santa Maria passava por uma fase próspera em razão dos bons preços pagos pelo papel no mercado internacional. Neste período seu faturamento chegou a US\$ 90 milhões no ano. Este desempenho estimulou novas inversões. Com a morte de José Podolan em 1992, Manoel Lacerda Vieira e seu cunhado Júlio Podolan assumem o controle da empresa, e nesta mesma época a produção de papel era ampliada para 92.000 toneladas/ano. Era também instalada uma moderna fábrica de formulários contínuos, com capacidade de 20.000 toneladas/ano. "A era da informática exigia a abertura de novos nichos de mercados" ressalta Lacerda Vieira.

# A QUALIDADE VOCÊ JÁ CONHECE

## **nheel PAPER**®

### BASE ÓLEO

O Nheel-Paper base óleo é um antiespumante que se destina ao uso nos processos de fabricação de polpa de celulose, papel, lavagem de massa nos processos alcalinos (kraft e soda), evaporadores e torres de oxidação, depuração primária e refino de massa e controle de espumas nos efluentes e despejos industriais.

#### VANTAGENS:

- Melhoram a qualidade da lavagem, com redução do consumo de alvejante.
- Diminuem a degradação da polpa.
- Aumento do teor de sólidos do licor enviado aos evaporadores.
- Diminuição do consumo de água fresca, com menor reposição de alcalis.
- Apresentam ótima relação custo/desempenho.

#### APLICAÇÃO E DOSAGEM

O Antiespumante deve ser utilizado sem diluição. Nas aplicações de lavagens de polpa, os produtos devem ser aplicados diretamente à linha de alimentação dos chuveiros ou à tubulação de massa, em local próximo dos lavadores.

Nos sistemas que operam com temperaturas muito elevadas e com altos teores de sólidos nos licores de lavagem, recomenda-se a aplicação diretamente ao repolpador do primeiro estágio de lavagem ou no segundo lavador.

A dosagem específica de uso deve ser determinada no local e geralmente varia de 50g a 500g por tonelada de massa.

### BASE ÁGUA

Nheel-Paper base água é um antiespumante, cujo ingrediente principal é a água, substituindo os tipos convencionais baseados em óleo mineral. É de grande conveniência pela eliminação total dos resíduos ocasionados pelo óleo. Apresenta, na maioria dos casos, um desempenho equivalente, às vezes superior, aos antiespumantes baseados em óleo.

#### VANTAGENS:

- Facilidade de manuseio.
- Bons resultados em avaliações de custo/desempenho.
- Baixo custo operacional
- Eliminação total de resíduos
- Boa estabilidade.

#### EMBALAGEM

Tambores de aço de 200 litros ou fornecimento a granel.

**nheel**  
Além de Qualidade,  
Responsabilidade

**ANTIESPUMANTE**

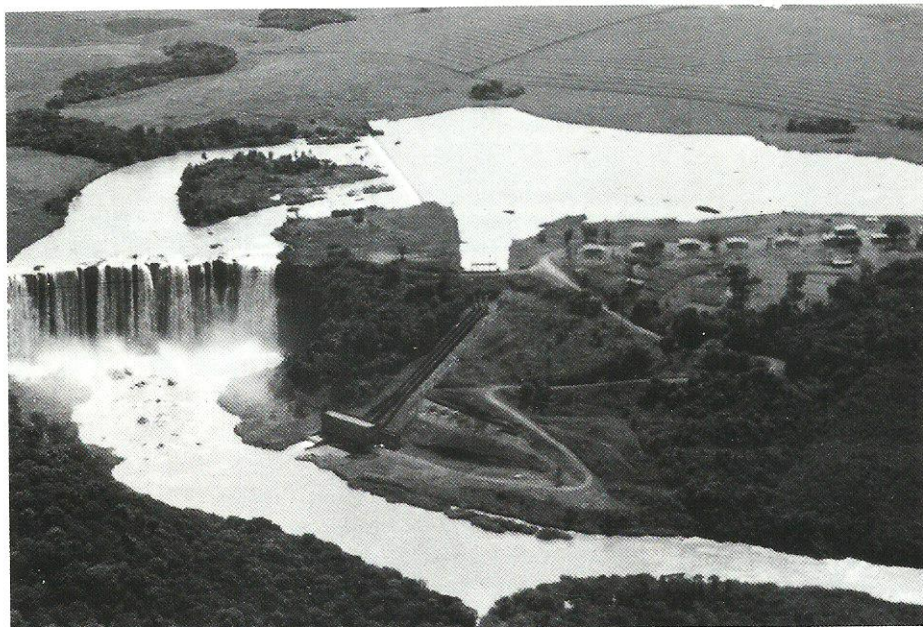
**PARA INDÚSTRIAS DE PAPEL E CELULOSE**

Escritório: São Paulo - SP  
Rua Costa Aguiar, 2049  
CEP: 04204-002  
Tel.: (011) 274-8522  
Fax: (011) 273-1338  
Telex: (11) 82051 NHEL-BR

Fábrica: Rio Claro - SP  
Rodovia Washington Luís, km 170  
CEP: 13509-760 - Cx. Postal: 369  
Tel.: (0195) 24-4155 Fax: (0195) 34-1248  
Telex: (19) 2723 NHEL-BR

  
ATENDIMENTO AO PROFISSIONAL  
(011) 274-8522

Os empreendedores do grupo Santa Maria desconheciam, ao longo destes anos, à frente da gestão dos negócios, a palavra medo. Preferem substituí-la por desafio, coragem, perseverança. No entanto, Lacerda Vieira ressalta que a ousadia empregada nos negócios vinha sempre acompanhada por uma dose de prudência e muito trabalho. Ele próprio tem uma expressão para definir as horas dedicadas à empresa: "Descanso carregando pedra". Faz questão de ser informado sobre todo o andamento da empresa e de decidir em conjunto com sua equipe quaisquer novas negociações. E não abre mão de referendar qualquer novo investimento por meio de avais dados por especialistas. "Tudo o que fizemos foi com o pé no chão e sempre recorremos a pesquisas e avaliações de mercado para sabermos a importância de cada projeto" assegura o presidente. São procedimentos e características que ficarão para os sucessores.



A hidrelétrica de Guarapuava conseguiu viabilizar a construção da fábrica de papel na década de 70.

**EM 94 O GRUPO VOLTA À ORIGEM VENDENDO MADEIRA PARA O MERCADO EXTERNO**

As primeiras exportações decorrentes da venda de madeira serrada de pinus - fruto de um ambicioso projeto iniciado em 1992 - começaram, neste ano, a engrossar o caixa da empresa. Ao lado da máquina de papel, o grupo instalou uma moderna serraria equipada com máquinas alemãs, das marcas Linck e Wainer, que deverão estar produzindo, até o final do ano, 100.000 metros cúbicos. "Além de garantir cortes perfeitos, as máquinas permitirão a reprodução exata de moldes previamente elaborados" disse Manoel Lacerda Vieira.

O empresário complementa que o objetivo é tornar a serraria carro-chefe do grupo, posto que os planos, para o futuro, são o de ampliar a produção para 600.000 metros cúbicos por ano. Nesta primeira fase foram investidos US\$ 30 milhões, recursos provenientes de seu capital, Finame e financiamentos bancários. Sua produção será dirigida exclusivamente para o mercado externo. O grupo dispõe de 15.000 hectares em área própria plantada com pinus elliotus.

Além dos gastos para expansão e diversificação de suas atividades, o grupo também investe permanentemente na melhoria do meio ambiente e em recursos humanos. Dispõe de uma estação industrial para tratamento de seus efluentes. Aos seus 1.200 funcionários concede inúmeros benefícios que abrangem gastos com treinamento, alimentação, educação, segurança no trabalho e cuidados médicos inclusive para famílias.

**O GRUPO ESPERA FATURAR US\$ 100 MILHÕES NESTE ANO**

Nos planos futuros constam a construção de uma fábrica de celulose com espaço reservado em sua unidade industrial e a implantação da informatização em toda a fábrica. Já estão reservados, para este ano, US\$ 3 milhões para este objetivo. Outra providência está sendo preparar os sistemas produtivos e o pessoal para o recebimento pela empresa do certificado ISO 9000.

A Santa Maria está prevendo para este ano faturar US\$ 100 milhões, um valor que supera de longe os US\$ 60 milhões registrados em 1993. Esta performance no desempenho da empresa será obtida em função da melhoria das cotações de papel no mercado internacional e na entrada no caixa da empresa das vendas de madeira ao exterior. Para 1995, as previsões são ainda mais promissoras - faturamento de US\$ 150 milhões, com o projeto da serraria em plena atividade. O lucro operacional previsto para este ano, deve chegar aos US\$ 20 milhões, mas o lucro líquido será usado para fazer frente ao pagamento das dívidas.

Com um patrimônio de US\$ 500 milhões, o grupo Santa Maria é constituído de empresas coligadas como a Santa Maria Cia de Papel, Indústria e Comércio de Madeira São Manoel e florestadora São Manoel, cujas principais atividades são as de ofertar ao mercado interno e externo papel para escrever, imprimir, kraft branqueado, monolúcido-usado

para embalagem sendo considerado um dos melhores produzidos no mundo -, formulários contínuos, além de madeira, esta última para atender a demanda externa. O grupo opera hoje com 80% da sua capacidade total que é de 96.000 toneladas/ano de papel e 50% da capacidade de formulários contínuos que é de 20.000 toneladas/ano.

A todos os seus produtos, o grupo oferece assistência técnica. "O cliente é nosso maior patrimônio, você tem que zelar por ele" constata Manoel Lacerda Vieira. No rol de seus clientes figuram empresas como Duratex, Klabin, Rigesa, Orsa, Igarás, Trombini, Itaipava, Toga, Imprensa Paranaense, entre outras. Fornece também formulários contínuos para importantes instituições financeiras e órgãos governamentais.

Da sua produção total, 50% destinam-se ao mercado interno e outros 50% para o mercado externo. Os produtos da Santa Maria são comprados por vários países abrangendo 5 continentes. As vendas ao exterior são feitas dentro da maior segurança e com a retaguarda de uma equipe própria para o acompanhamento dos embarques no porto de Paranaguá - por onde exporta seus produtos.

Fugindo um pouco do ramo papeleiro, o grupo Santa Maria inovou há oito anos ao investir na agropecuária. Com isso, fatura US\$ 2 milhões com o plantio de grãos como soja, milho, aveia e trigo no total de 300 mil sacas colhidas. Dedicar-se também à criação de 3 mil cabeças de gado da raça charolês e simental.



# O PAPEL DO PAPEL

Renato Carrascosa (\*)



No quinto dia do brumário, reuniram-se com o Conde, na sala principal do castelo de Rhode, o Príncipe Eclesial e os Pares do condado, para decidirem sobre os direitos de sucessão do feudo de Rassentahl, dois anos passados da morte do feudatário, ou a volta de suas terras ao domínio do Conde.

Rassentahl não ficava a mais de 3 léguas do castelo de Rhode, seguindo rio acima, onde hoje a nova estrada de Visaux-monts atravessa o vale do do Rass. Era um feudo sem expressão, doado pelo primeiro Conde de Rhode a um de seus lacaios, de nome Orch. Na terceira geração, sob a vassalagem de Zacharias de Orch, o pequeno feudo passou a inquietar o Conde e especialmente os seus clérigos. O menor dos feudos do condado não mais recorria ao seu suserano para suplicar a administração de justiça ou socorro nas epidemias e, mais grave ainda, nas questões religiosas.

Desse Zacharias de Orch não se conhecia nenhum atributo antes de ter herdado do pai o feudo de Rassentahl. Mas era um homem esperto, que soube criar, por um processo de lenta persuasão, uma imagem de homem sábio e de bom juízo junto aos seus súditos. Sua história é um interessante "case" de marketing pessoal, que tem muito a ver com os primórdios da história do papel.

Quando assumiu o feudo, tomou a seu serviço um Safardim exilado do Califado de Cordova, de nome Yehuda Ben Barach, que era bom de escrita, entendido em letras e conhecedor das "chartas", assim chamadas as folhas destacadas dos rolos de papel que vinham do Oriente. Com Ben Barach, o novo senhor do feudo criou um sistema de comunicação com seus súditos, através de éditos que mandava escrever em "chartas" e eram proclamados em todo o feudo.

Ostentava ele na mão direita, com símbolo mágico da onipotência, um grande anel de sinete, desproporcional para o tamanho de seus dedos, com o qual gravava sua chancela em cada um dos éditos.

Era o próprio Yehuda Ben Barach que preparava as "chartas", cortando os rolos em pedaços retangulares, de tamanho bastante para leitura a uma distância de braço esticado, com a chancela bem à vista. Redigia os éditos com calculada periodicidade, de acordo com os interesses do seu patrão. Usava linguagem clara e compreensível, juntando aos temas de oportunidade, preceitos práticos de Maimonides e das leis do Pentateuco.

Com os filhos, Zacharias de Orch não teve sorte. O primeiro, que cuidava das lidas do feudo, foi enfeitado por uma bruxa na estalagem do povoado. Envolvido por um processo de fascínio, entrou com ela num ritual diabólico, entrelando as coxas e esfregando os corpos desnudos, que levou o seu espírito a um estado de êxtase e exaustão. Despertou a ira divina, que o castigou com um inchaço na genitália, que apodreceu levando-o para o fogo do inferno. O outro, que buscava os rolos de papel com os mercadores do Oriente, empolgou-se com suas estórias e partiu com eles. Nunca mais se ouviu falar!

Os dois filhos tinham lhe dado um neto cada um. Por coincidência naceram no mesmo dia, não se podendo afirmar qual foi o primeiro. Orch terminou os seus dias cego tropeçando pelas escadas e quinas de

seu castelo. Yehuda Ben Barach recolheu o símbolo do seu poder: o anel com o grande sinete do Senhor de Rassentahl.

Dos netos, Yalmas, chamado "o bom" - também por puro marketing - antecipou-se ao primo, insinuando o já velho Yehuda a lhe entregar o sinete do avô, o qual passou a ostentar como alvará de sucessão e do poder, expulsando o primo e impondo-se como novo senhor do feudo. Magoadado, ao perceber o logro, o Sefardim Yehuda Ben Barach guardou na sua arca tudo o que restou das "chartas", e saiu como tinha chegado, errante pelo mundo. Nunca mais se ouviu falar!

No castelo, o Conde de Rhode, coberto com o longo manto debruado de peles, que simbolizava sua autoridade, presidia o ato de sucessão de vassalagem e receberia, como de costume, os juramentos de fidelidade do novo feudatário de Rassentahl, caso comprovasse seu direito à sucessão. Contestava o fato o Príncipe Eclesial, que temia uma nova ameaça ao seu privilégio de dono da verdade e dos mistérios da fé.

Diante deles e dos Pares do Condado estava Yalmas, neto do terceiro Senhor de Rassentahl, que tinha recorrido ao Conde por ter sido rejeitado pelos súditos por não ter comprovado o poder do Sinete, como depositário da sabedoria e da ordem no feudo.

De fato, o precioso Sinete, sem as "chartas" de papel, ficou desprovido do instrumento de transmissão da magia de conhecimento. Era um simples anel, sem serventia, e recusado como prova para a sucessão no feudo. Desterrado pelo Conde, saiu também Yalmas errante pelo mundo. Nunca mais se ouviu falar!

Quanto às "chartas", seu uso se difundiu rapidamente por todos os reinos do Ocidente, manifestando importante papel para o renascimento de todas as civilizações.



(\*) Renato Carrascosa é publicitário

# COR DE BURRO

**Chambril Premier. Segura até as**

**P**ode escolher as cores que quiser. O Chambril Premier possui alta lisura e uma especial formulação tonal, que garantem uma impressão de alta definição, com o contraste ideal de meios-tons e grande fidelidade em qualquer combinação cromática. Com ele você imprime as duas faces do papel com igual perfeição. Tudo isto com maior tiragem e menos paradas.



# QUANDO FOGE.

## cores mais difíceis de imaginar.

A uniformidade de seus lotes, sem variação de tonalidade, mantém um altíssimo padrão em cada cópia. Percebeu porque o Chambril Premier é o melhor em papéis off-set brancos, não revestidos, para imprimir? Não deixe escapar esta tecnologia. Com tanta qualidade e economia assim, o burro pode até fugir, mas a cor com certeza vai ficar.



## Champion

Champion Papel e Celulose Ltda

Sede e fábrica: Rodovia SP 340, Km 171

13840-970 - Mogi Guaçu - SP

Telefone: (0192) 61-8121

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

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

# A VOCAÇÃO DO GRUPO ABRIL É O PAPEL

*A diretora de New Media, Fátima Ali, garante: os planos da maior editora brasileira são no sentido do aumento da circulação e do número de títulos e produtos em papel.*



Abril Imagens

O Grupo Abril edita mais da metade dos títulos de maior vendagem no Brasil. Dele fazem parte a Editora Abril, fundada por Victor Civita e que começou lançando o “Pato Donald”, em julho de 1950 (tiragem: 82.370 exemplares), sendo hoje responsável por mais de uma centena de publicações, entre revistas, edições especiais, guias e anuários, com destaque para Veja, Exame, Playboy, Superinteressante, Quatro Rodas, Placar, Cláudia, Nova, Capricho e Almanaque Abril; a Editora Azul, que se dedica a revistas especializadas e populares; e a Abril Jovem, com títulos para a menoridade. Compreende dezenas de empresas de comunicação, que empregam 10 mil pessoas, com faturamento bruto, em 1993, de US\$ 720 milhões. Sua divisão gráfica é uma das maiores e mais modernas do mundo, produzindo mais de 1 milhão de exemplares por dia útil (uns 220 milhões de exemplares/ano). Os títulos em banca são cerca de 120.

O gerente do Departamento de Papel —

que administra toda a demanda do grupo — é Ary de Oliveira Simões, desde 1986 nesta função. Segundo ele, o consumo de papel do grupo foi de 53 mil toneladas em 1993, com tendência a um pequeno crescimento no presente exercício, o que permitiria igualar o desempenho de 1991, o melhor ano até agora — depois houve, explica ele, “a recessão do Collor” e a circulação caiu consideravelmente em 1992.

Destas 53 mil t, 55% são os magazine papers para rotogravura (34% de supercalandrado, 21% de LWC, o cuchê leve); 19%, os papéis para lista telefônica, impressas tanto no sistema de rotogravura quanto de off-set; e 26%, os papéis para off-set, quais sejam os cuchê em geral (9%) e outros tipos (17%, entre os de imprimir e escrever, pigmentados etc).

No ano passado, o Grupo Abril importou 33 mil t de papel (63% do seu consumo), principalmente supercalandrado e LWC, que não são fabricados no Brasil — só a Inpacel produz magazine papers em nosso

País, e apenas a modalidade em off-set.

“O grande parque gráfico da Abril é de rotogravura”, diz Simões, “Ele é dimensionado pela enorme tiragem da Veja, ao redor de 850 mil exemplares por semana. Daí termos maior quantidade de unidades impressoras em rotogravura, que são maiores (dois metros de boca, ao invés de um) e mais velozes. E, por um problema de escala, temos de fazer o máximo de outras revistas também em rotogravura.”

Ora, a impressão em rotogravura exige papel macio e extremamente liso, o que só pode ser conseguido a partir de pasta mecânica, enquanto a vocação brasileira é de papéis à base de celulose. E, com a livre importação de papel de imprensa, dificilmente o setor se voltará para os magazine papers de rotogravura, pois a concorrência seria desigual com os produtores estrangeiros já estabelecidos (que têm condições de oferecer preços muito baixos, ainda mais se sentirem ameaçada a sua hegemonia).

O Grupo Abril importa papel da Finlân-



*Fátima Ali e Ary de Oliveira Simões: a mídia impressa tende a crescer*



dia (cerca de 90%), Canadá e Alemanha, tendo como fornecedores nacionais a Klabin do Paraná, Simão, Ripasa, Champion, Suzano e Inpacel. Além dos títulos brasileiros, produz aqui as revistas destinadas à Argentina e a linha infantil para Portugal, (as demais — Exame; Casa Cláudia; Cosmo, a Planeta de lá; e Activa — são impressas na terrinha mesmo, com a aquisição de papel sob responsabilidade da subsidiária).

Após o bem-sucedido lançamento de Caras, a partir de fórmula argentina e que já é a maior vendagem da Abril em bancas (ainda não oferece assinatura), na faixa de 200 mil exemplares semanais, o grupo tem como uma das prioridades recuperar o patamar de publicidade tradicionalmente veiculada no meio revista, que se reduziu um pouco com a recessão brasileira, informa Simões.

## PAPEL TEM FUTURO

“O grupo Abril não tem previsão alguma de desacelerar a produção de veículos impressos em papel, mas, pelo contrário, todos seus planos são de crescimento — na circulação e no número de títulos e produtos.” A afirmação é de Fátima Ali, atual diretora de New Media do grupo, após ter lançado e dirigido por 17 anos a revista Nova e, mais recentemente, implantar e consolidar a MTV no Brasil.

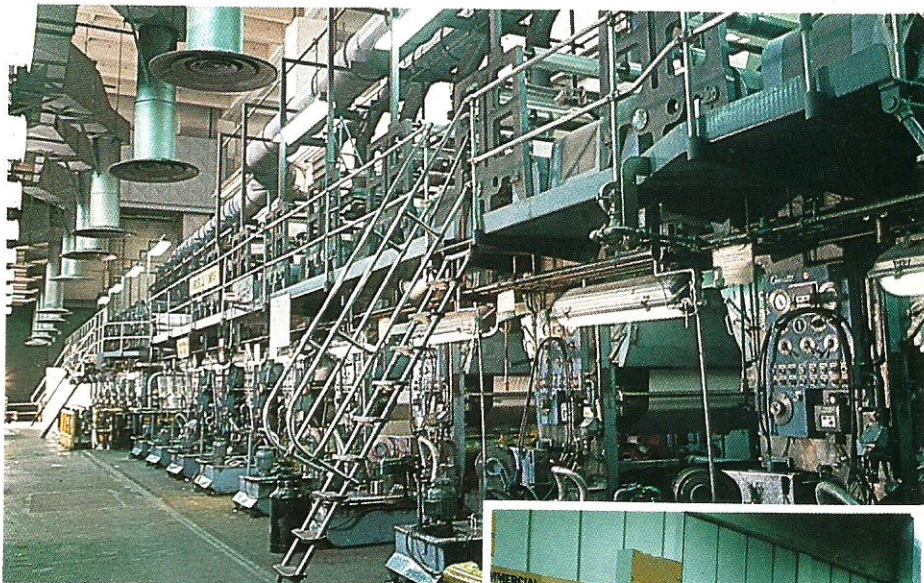
Ela pede desculpas por não poder revelar os projetos, mas garante que a ênfase maior do grupo continuará sendo para veículos em papel, “embora a Abril tenha sido a primeira empresa a entrar de maneira mais consistente no mercado eletrônico”. Aliás, nesta área, os planos são menos secretos e, além do recém-lançado Almanaque Abril em CD-ROM (anunciado como “a primeira enciclopédia multimídia brasileira”), sairá nas próximas semanas uma revista infantil em disquete e estão em gestação na Exame

televisão, que acarretou o lançamento de publicações como a “TV Guide” norte americana, com a astronômica tiragem de 18 milhões de exemplares.

“A utilização do papel tende até a aumentar. O papel vai ser interface muito importante porque as pessoas têm familiaridade com ele, está na humanidade há muito mais tempo. E devemos lembrar, também, que grande parte da população do planeta não tem acesso ainda à mídia eletrônica”, ressalta Fátima Ali.

Simões também crê que o papel ainda vá permanecer um bom tempo conosco. E justifica: “Leitura em tela não é tão prática, por ser um pouco cansativa. Quem tem hábito de leitura, possui afinidade até tátil com o papel. Disquete serve para guardar informações, mas não para saborear um artigo do Delfim Neto ou do Roberto Campos”.

Faz, entretanto, a ressalva de que tudo isto se baseia no horizonte de quem está desde as primeiras letras em contato com o papel. “O que dizer, entretanto, de duas gerações adiante? Vejo por meus filhos que a criançada tem muita facilidade em se comunicar com o computador, então não dá para prever exatamente o que virá por aí”, conclui.



*A máquina de rotogravura e a rotativa offset.*

produtos segmentados de informação em tempo real.

Fátima Ali acredita que, embora talvez haja mudanças no uso que dele se fará, “não será na nossa vida útil que veremos o fim das publicações em papel. Quando muito, ele poderá migrar”. E dá uns exemplos históricos: o telefone, diziam, iria substituir o papel, mas implicou a confecção de listas telefônicas, um dos maiores consumidores do próprio papel; idem a



# TUDO COMEÇOU COM O PATO DONALD

**V**ictor Civita se mudou em 1949, com mulher e filhos, de Nova Iorque para São Paulo. Ele e seu sócio Gordiano Rossi juntaram suas economias, alugaram uma sala de 20 metros quadrados no centro da cidade e montaram uma pequena gráfica no então periférico bairro de Santana. A árvore que simboliza a Editora Abril apareceu pela primeira vez na capa do "O Pato Donald", em julho de 1950 (detalhe: a revista permaneceu com o mesmo preço, Cr\$ 3,00, até março de 1952).

A primeira rotativa da Abril, uma Webendorfer, foi instalada, com grande orgulho, em 1951. No ano seguinte, foi rodada a primeira edição de Capricho, que bateria em 1959 o recorde latino-americano de circulação, superando a marca de meio milhão de exemplares. Vieram em seguida Mickey e Zé Carioca para o público infantil; mais as femininas Ilusão e Noturno, além de Manequim, a primeira revista brasileira voltada exclusivamente para a moda.

Antes mesmo de virar a década de 50, a Abril comprou o terreno onde até hoje estão suas instalações principais, à margem norte do rio Tietê. E, acompanhando a ascensão econômica da classe média, lançou no início dos anos 60 a "Quatro Rodas". Pouco depois, veio Cláudia. Estas duas publicações seriam as primeiras da Abril a segmentar-se em edições especiais dedicadas à moda (Cláudia Moda) e à decoração (Casa Cláudia), bem como em anuários (Guia Quatro Rodas).

A revista Realidade, surgiu em 1966, com sua linha de grandes e polêmicas reportagens. E, para lançar Veja em 1968, a Abril até desenvolveu um inédito curso de jornalismo para jovens talentos recrutados em todo o País, além de elaborar nada menos que 13 edições experimentais.



*Veja, a líder de tiragem. Pato Donald, a precursora.*

*A Abril tem, hoje, ramificações na América Latina e também na Europa. Além de atuar na área de televisão*



*Vitor Civita, o pioneiro que apostou no Brasil.*

No início dos anos 70, tempos do milagre brasileiro, foi a vez de Exame. Simultaneamente, a Abril se diversificou com grandes obras em livros, discos e fascícu-

los — desde a "A Bíblia Mais Bela do Mundo" até as coleções "Conhecer", "Gênios da Pintura", "Bom Apetite" e "Os Pensadores". A década de 70 trouxe Placar, a revista dedicada aos esportes; Nova, na voga da emancipação feminina; Playboy, com coelhinhos americanas e brasileiras; e o Almanaque Abril, que é atualizado anualmente, tendo em 1994 ganhado seu correspondente em CD-ROM.

Nos anos 80, por sua vez, foram lançadas revistas como Superinteressante abordando a ciência e a tecnologia; Elle (moda e estilo de vida); e Máxima, com páginas destacáveis para guardar.

A área de livros e fascículos, além das empresas não ligadas diretamente ao ramo editorial, passaram às mãos de Richard Civita em 1982, com o primeiro desmembramento da Abril dando origem à CLC Comunicações, Lazer e Cultura. A Editora Azul se estabeleceu em 1986, desenvolvendo mais de uma dúzia de revistas especializadas e semanários populares. Finalmente, a Abril Jovem, de 1989, é uma joint-venture entre os dois irmãos, restaurando a unidade das publicações infantis.

A Abril controla a Listel, que publica 130 listas telefônicas anualmente, possuindo 41% deste mercado. Entrou na mídia eletrônica em 1983 com a Abril Vídeo que, além de realizar suas próprias produções, distribui os filmes Disney, Touchstone, Fox e Playboy. Em 1990, a TV Abril lançou a rede MTV e, em 1991, o primeiro sistema de TV por assinatura, a TVA.

No cenário internacional, o grupo opera em Portugal desde 1979 (Editora Abril Morumbi), na Espanha desde 1989 (Editora Primavera) e em outros países latino-americanos desde 1990 (Editora Abril Cinco), tendo em 1991 chegado à Argentina através da empresa Editora Abril S/A.

# PAPEL BRANCO ACEITA QUALQUER COISA PAPEL MAIS BRANCO SÓ ACEITA



**QUIMICEL<sup>®</sup>**

Com QUIMICEL você  
produz papéis de  
alvura inigualável.

QUIMICEL é uma carga  
mineral atóxica  
e não-abrasiva  
e tem a qualidade  
garantida pela SERRANA.



 **Serrana**

**Serrana S.A. de Mineração**

Assist. Técnica - (0138) 54-1210 ramais 331/343

**QUIMICEL - A ALVURA DO PAPEL**

# NOVA MÍDIA DEVE COEXISTIR COM AS TRADICIONAIS

As novas mídias não matam as veteranas, mas, no próximo século, será inviável a prosperidade de qualquer revista sem o apoio das edições especiais em CD-ROM ou em linha direta com microcomputadores pessoais. Neste sentido, os editores já começam a se preocupar em fundir as informações coletadas com elementos de outras fontes, como vídeo — tanto que vários grupos editoriais estão implantando pequenos estúdios em suas dependências. Foi o que informou o presidente da Magazine Publishers of America, Donald Kummerfeld, em palestra recentemente apresentada em São Paulo, a convite da Ancr - Associação Nacional dos Editores de Revistas.

Segundo ele, o mercado norte-americano de revistas, após quatro anos de estagnação, deve retomar, neste ano, níveis de vendas de espaço publicitário e de circula-

ção próximos aos de 1989, os mais altos de sua história. Durante 1993, consumiram-se no país 6,6 bilhões de revistas, ou 26,3 exemplares per capita. E uma das principais tendências do mercado é a continuação da segmentação das revistas, com o lançamento de títulos correlatos a outros já em circulação. Outro filão promissor que ele aponta é o de títulos especializados em meio ambiente e novas mídias, para atender à “mais recente obsessão” dos norte-americanos: as novidades eletrônicas para a área de comunicação.

Já o estudo apresentado na ocasião pela Ancr à missão da MPA dá conta de que a circulação de revistas no Brasil em 1993 foi de 222,3 milhões de exemplares, ou o equivalente a 1,47 exemplar por habitante, o que significa uma queda de 32% em relação ao auspicioso ano de 1991, quando fo-

ram vendidos 327,2 milhões de exemplares. As vendas avulsas sofreram as maiores perdas, comparadas com a relativa estabilidade do volume de assinaturas. De um total de 115,1 milhões de exemplares auditados pelo IVC - Instituto Verificador de Circulação em 1993, 46,1% são destinados ao segmento de revistas semanais de informação; as femininas vêm em seguida, com 33,4%.

A hipótese de que o jornalismo impresso vá desaparecer diante do incremento de serviços por computador também foi descartada por um fórum recente de repórteres, editores e diretores de jornais, realizado em Massachusetts, nos EUA. “Os serviços online vão coexistir com a imprensa escrita por um futuro previsível e, talvez para sempre”, sintetizou o editor-chefe da “Business Week”, Stephen Shepard.

## Relação dos principais títulos, tiragem e reparte do Grupo Abril com base nas informações de fevereiro de 94

Títulos	Tiragem
<b>Editora Abril</b> (Filiados ao IVC)	
Arquitetura & Construção	102396
Capricho	280111
Cláudia	442453
Casa Cláudia	154832
Elle	83447
Exame (1)	162158
Informática	236968
Manequim	411364
Nova	304304
Placar	91884
Playboy	295025
Quatro Rodas	235202
Superinteressante	329072
Veja (1)	836108
<b>Editora Azul</b> (Filiados ao IVC)	
Bizz	58393
Boa Forma	81234
Carícia	162840
Contigo (1)	136379
Fluir	41014
Horóscopo	117671
Saúde	94910
Set	61975
<b>Editora Caras</b> (Filiado ao IVC)	
Caras	234808

Títulos	Reparte
<b>Editora Abril</b> (Não filiado ao IVC)	
Mon Tricot	64000
<b>Fundação</b> (Não filiado ao IVC)	
Nova Escola	102400
<b>Editora Azul</b> (Não filiado ao IVC)	
Ação Games (1)	109000
Caminhos da Terra	65400
Grid Velocidade (2)	31900
<b>Editora Art</b> (Não filiado ao IVC)	
A & D	19700
Interview	51460
Sexy	75600

Obs: (1) Revistas Quinzenal e Semanal. Tiragem média por edição.  
(2) Reparte do mês de março/94. Não houve lançamento em fevereiro.

FONTE: IVC - Informação Jurada do Editor do mês de fevereiro/94 e Banco de Dados de Análise de Mercado.

Emitente: Dept<sup>o</sup> de Análise de Mercado



## SUZANO: US\$100 MILHÕES EM QUALIDADE AMBIENTAL

Indicada pela Cetesb a Cia. Suzano de Papel e Celulose recebeu do governador do Estado de São Paulo o diploma de "Amigo do Tietê". Foi das primeiras empresas a cumprir o projeto de tratamento do efluentes do Rio Tietê. Luiz Carlos Madureira, diretor industrial da Suzano, informa que a empresa opera com um dos melhores sistemas de tratamento de efluentes líquidos para

fábricas de celulose e papel, num projeto que consumiu investimentos de US\$104 milhões e que incluiu alteração no processo de produção representando um ganho de 30% e uma redução de 96% da carga orgânica do afluente final. A Suzano está concluindo outra moderna estação de tratamento de efluentes em sua fábrica A, no bairro do Ipiranga, em São Paulo.

## CETESB E PREVENÇÃO AMBIENTAL

Prevenção à poluição é um modelo de gestão ambiental que oferece a vantagem de harmonizar a proteção do ambiente sem perdas econômicas, que prioriza incentivos e parcerias ao invés de punição (multas). Em geral o setor industrial e o demais setores da sociedade não têm desenvolvido programas de prevenção à poluição por tradição ou falta de conhecimentos ou disponibilidade de informações". Com esta observação, a Cetesb informa que está promovendo o treina-

mento de seus técnicos em prevenção à poluição com o apoio da Useti - United States Environmental Training Institute e da EPA - Environmental Protection Agency) e está aberta para desenvolver cursos e projetos para disseminação da ética preventiva.

Adianta que um programa desenvolvido na 3M cortou pela metade a poluição por unidade produzida e economizou mais de 500 milhões de dólares.

Informações podem ser obtidas na Cetesb pelo telefone 210 1100 ramal 497.

## CELULOSE: PRODUÇÃO CRESCE NO EXTERIOR

A Associação Canadense de Papel e Celulose anunciou um crescimento de 34% na produção de celulose destinada à exportação, durante o mês de abril comparativamente ao mesmo mês do ano anterior. As fábricas locais trabalharam a uma taxa operacional de ocu-

pação da ordem de 102% contra 98% no mês anterior.

De janeiro a abril as vendas alcançaram 2,72 milhões toneladas, 20% sobre os quatro meses de 1993. As exportações para o Japão aumentaram em 46% e para a Europa Ocidental em 16%.

## INFORMÁTICA NA CELPAV

AGSI Serviços de Informática, "joint venture" da IBM do Brasil e grupo Gerdau, foi contratada pela Companhia Votorantim de Papel e Celulose para desenvolver os proces-

sores de informática da empresa, objetivando reduzir em 30% os seus custos com estes serviços. O contrato, com duração de 36 meses, é da ordem de US\$ 2,6 milhões.

## FORUM DE EXPORTAÇÃO

A FIESP - Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, promoverá, dia 19 de Agosto, em seu auditório nobre, o Fórum Nacional de Comércio Exterior, com a presença de Ministros de Estado e especialistas do setor. Será a primeira avaliação sobre o impacto do Real nas exportações.

Informações: Unipress - Tel: 285-6233/251-0366.

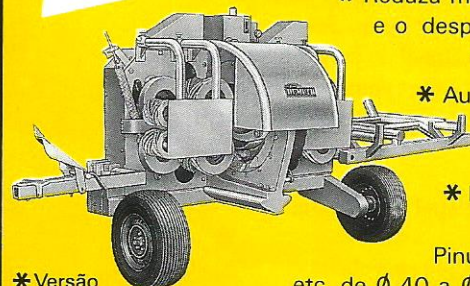
## SODA CÁUSTICA COM ISO 9000

O Certificado ISO 9000 foi conferido pela ABS Quality Evaluation ao Complexo Industrial das Empresas Dow em Aratu (BA), onde são produzidos soda cáustica, óxido de propeno e propileno glicol. A Dow Aratu tornou-se a primeira empresa da América Latina, e a única do Grupo Dow a nível global, a produzir soda cáustica, PO e PG dentro das normas ISO 9000.

# DEMUTH

## DESCASCADOR

GANHE MAIS!



\* Reduza mão-de-obra e o desperdício em transporte.

\* Aumente sua produtividade.

\* Descasque Eucalipto, Pinus, Acácia, etc. de  $\phi$  40 a  $\phi$  700 mm.

\* Versão móvel e fixo.

JUNTOS ENCONTRAREMOS SUA SOLUÇÃO!

**DEMUTH**

DEMUTH MÁQUINAS INDUSTRIAIS LTDA.

Rua dos Eucaliptos, 100 - Novo Hamburgo - RS - 93.334-160

Fone: (051) 593-8011 - Fax: (051) 595-3955 - Telex: (52)2259 DMUT BR

# DETERMINADO, APESAR DE TUDO OTIMISTA: RUY HAIDAR, UM LUTADOR

Texto: Celso Lungaretti

Fotos: Nilton Queiroz

**H**á dez anos na presidência da Fábrica de Papel Santa Therezinha, desde 1993 à frente do Conselho Deliberativo da ANFPC, vice-presidente da Associação para o segmento de papéis sanitários, vice-presidente do Sepaco, Ruy Haidar, 64 anos, é visto pelos amigos como um viciado em trabalho. Vive e respira a Santher. Mas, se demonstra orgulhoso da empresa familiar, que vem ajudando a consolidar praticamente durante toda sua vida profissional — com exceção de três remotos anos em que exerceu sua verdadeira especialização, a engenharia civil, na Badra —, não esconde o desencanto com o País, que desperdiçou a oportunidade da revisão constitucional. Para ele, só os problemas políticos impedem que a economia deslanche, pois o brasileiro tem competência para competir em qualquer mercado, nada ficando a dever a norte-americanos, europeus e japoneses. Nas suas palavras se notam a mesma determinação que todos lhe reconhecem e é tida como elemento fundamental do seu sucesso empresarial, e — por que não? —, também otimismo, ainda que sofrido. Mal saído de mais um assalto, à mão armada, dois dias antes desta entrevista, só conseguia olhar para a frente, indagando-se como desatar os nós que impedem o Brasil de concretizar suas potencialidades e dar melhores condições de vida a seu novo povo. Assim é o homem — um lutador.

## Celulose & Papel - Qual sua formação?

- **Ruy Haidar** - Sou engenheiro civil, formado pela Escola Politécnica, turma de 1952. Meu diploma está aí (aponta), serviu ao menos para enfeitar a parede.

## C&P - Entrou direto na Santa Therezinha?

- **Haidar** - Trabalhei na Engenharia

Badra durante três anos, depois fui intimado a vir para cá. Meu pai (Fadlo Haidar) era médico, tinha muito sucesso, praticamente toda a colônia sírio-libanesa era cliente dele. E largou tudo para implantar a empresa. Então, um dia ele disse: "Como é que é? Eu abandonei a medicina, fiz a fábrica para você e seu irmão (Plínio Haidar), e agora você não quer vir trabalhar aqui!" Aí eu vim.

## C&P - E como foi sua trajetória?

- **Haidar** - Eu era diretor industrial, assumi a presidência em 1984.

## C&P - O que um empresário do setor papeleiro precisa ser?

- **Haidar** - Para dirigir uma empresa, seja de que segmento for da economia, você precisa de liderança, muito bom-senso e atualização. Hoje, a empresa moderna é enxuta, os níveis hierárquicos são poucos.

Então, isto exige um monitoramento diário. Você tem de acompanhar, conhecer o chão de fábrica, estar junto do pessoal. Antigamente, tudo que você dizia o pessoal aceitava porque "o presidente falou", é isso aí e acabou. Hoje você tem de ter muito diálogo, ser aberto, fazer com que seu pessoal trabalhe participativamente. O processo decisório agora é mais colegiado, todos dão sua opinião, você ouve e, no final, logicamente, cabe a você procurar o que há de melhor nas idéias apresentadas e formular uma proposta.

## C&P - A Santher está seguindo a onda de adoção de novas técnicas administrativas, como as que vêm do Japão?

- **Haidar** - Por que um é vencedor e o outro não é? Você tem de ler a história daqueles que venceram, escolher o que é bom e implantar dentro de sua empresa. Nós fizemos uma reestruturação, não sei se isso é processo japonês ou americano. Mas a gente se informa muito através das revistas, como a Exame, que hoje é um verdadeiro compêndio de histórias de administrações mal e bem sucedidas, de histórias de empresas que estavam mal, fizeram uma reengenharia e hoje estão bem. Então, faço uma análise comparativa e tiro uma base do que posso aproveitar aqui.

## C&P - Mas, o que a empresa vem fazendo, mais especificamente?

- **Haidar** - Nós temos, por exemplo, uma área de treinamento muito desenvolvida, há dez anos estamos investindo nisso. Temos dado, inclusive, cursos de formação básica, supletivo de 1º e 2º graus. O operário brasileiro, infelizmente, tem uma escolaridade muito baixa. Quando você vai introduzir controle de processo, quando você começa a buscar qualidade-



de — nós já estamos implantando aqui a ISO 9000 —, você tem aquele problema: “Será que meus trabalhadores têm condições de assimilar isso tudo?” Então, você precisa trocar ou treinar. Optamos pelo treinamento e os resultados são sensacionais.

**C&P - Suprindo as lacunas do sistema educacional brasileiro, dá para igualar a produtividade dos trabalhadores estrangeiros?**

• **Haidar** - A produtividade depende do homem, mas também, e muito, da máquina. Então, a comparação com operários estrangeiros é muito relativa. Agora, quando o trabalhador brasileiro é bem preparado, quando a gente dá um treinamento, uma reeducação, ele responde muito bem. Somos muito versáteis, o próprio futebol prova isto. Nosso futebolista dribla, tem jogo de cintura, enquanto os europeus são mais bitolados. Enfim, tanto os trabalhadores brasileiros, como também os diretores, empresários — nós todos não ficamos nada a dever aos americanos, aos europeus, aos japoneses, quanto à competência. Talvez falte um pouco da disciplina. Mas, veja, nosso papel e nossa celulose estão no mundo inteiro, competindo com os países desenvolvidos, tanto em qualidade quanto no preço.

**C&P - Você tem muitos descendentes, não?**

• **Haidar** - Três filhos e dez netos. Os filhos (Fábio e Ruy) trabalham comigo. Minha filha se chama Leda.

**C&P - Ela não está nos negócios?**

• **Haidar** - Não, a Leda, inclusive, está morando fora. Há três anos que ela vive em Miami.

**C&P - Ela preferiu um país mais seguro e tranquilo?**

• **Haidar** - O marido achou que tinha oportunidade para abrir um negócio lá, de importação e exportação. Foram tentar a vida lá fora. Nós sentimos muito; dói ficar longe da filha, dos netos. Enfim, cada um tem de procurar seu caminho.

**C&P - Já o Ruy e o Fábio estão seguindo seus passos...**

• **Haidar** - Eles estão aí, acho que se preparam para ser os futuros diretores e presidentes da empresa. E estão também conosco o meu irmão e o filho dele, os dois Plínios.

**C&P - Você tem fama de ser bom caminhante, é verdade?**

• **Haidar** - Minha vida sempre foi



“Nós, brasileiros, não ficamos nada a dever a americanos, europeus ou japoneses, quanto à competência. Talvez falte um pouco de disciplina.”

voltada para o esporte, desde o tempo do colégio, da universidade. A Poli era na avenida Tiradentes, perto do clube Tietê. A gente tinha aulas no período da manhã e, às 6 horas, ia remar. Sempre gostei da natação, futebol, fazia de tudo. Hoje não dá para fazer muito porque o motor está gasto, mas eu caminho todos os dias, faço um pouco de ginástica, no fim-de-semana bato um tênis...

**C&P - E o baralhinho?**

• **Haidar** - Bom, isto é o meu hobby. Nos fins de semana jogo tranca com os amigos. Às vezes, também em dias de semana.

**C&P - Você gosta de pegar uma tela?**

• **Haidar** - Você precisa sair um pouco. O dia-a-dia é pesado, você pega um trânsito difícil, chega em casa cansado. Então, é bom ir num shopping à noite. Difícilmente eu vou lá para fazer compras, mas, assim, acabo tendo um programa completo: assisto o filme, dou uma andada, olho a vitrine, tomo um sorvete, como uma pipoca. Tem de variar de vez em quando.

**C&P - Que tipo você prefere?**

• **Haidar** - Gosto de filme leve: romance, aventura, comédia. Esse negócio de ver banguê-banguê, desgraça, assassinatos, assaltos, já chega. Fui assaltado três vezes na minha vida e não vou ao cinema para ver isto.

**C&P - Cite um filme marcante.**

• **Haidar** - O último que eu assisti foi “A lista de Schindler”. Gostei muito. A história, em si, todo mundo já está cansado de saber, mas a direção foi sensacional.

**C&P - Para que time você torce?**

• **Haidar** - Sou são-paulino e, como dizem cansamos de ser campeões, agora estamos dando uma colher de chá para o Palmeiras. Aliás, com o patrocínio da Parmalat, o Palmeiras tem recursos financeiros que nenhum clube iguala, vai ser campeão por muitos anos.

**C&P - O esporte agora só sobrevive à custa das empresas?**

• **Haidar** - Sinceramente, considero um exagero o que os profissionais do esporte estão ganhando. Para ser engenheiro, você estuda até 23, 24 anos, dá um duro desgraçado, e tem muitos ex-colegas meus ganhando mensalmente US\$1.000, US\$1.500. Um jogador de basquete americano ganha US\$25 milhões por ano; corredor de Fórmula-1,

**DEMUTH**

\* Tecnologia  
\* Qualidade  
\* Confiabilidade

**FACAS**

Garantia de boa performance para equipamentos dos diversos segmentos industriais.

**Corte de vez seus custos!**

**DEMUTH**  
DEMUTH MÁQUINAS INDUSTRIAIS LTDA.  
Rua dos Eucaliptos, 100 - Novo Hamburgo - RS - 93.334-160  
Fone: (051) 593-8011 - Fax: (051) 595-3955 - Telex: (52)2259 DMUT BR

somando a publicidade, dá uns US\$20 milhões; jogador de futebol, uns US\$60 mil, US\$80 mil por mês. Então, só na bilheteria, não tem time de futebol que sobreviva no Brasil.

**C&P - E sua atividade como presidente do Conselho da ANFPC?**

- **Haidar** - A Associação passou por uma reforma estrutural no ano passado e houve a criação do Conselho Deliberativo, que não existia. Não sei se por mérito ou idade, me elegeram presidente. Nós temos quatro reuniões por ano e devemos analisar e aprovar o orçamento, além de deliberar certas políticas de interesse do setor.

**C&P - Tem outras atividades associativas?**

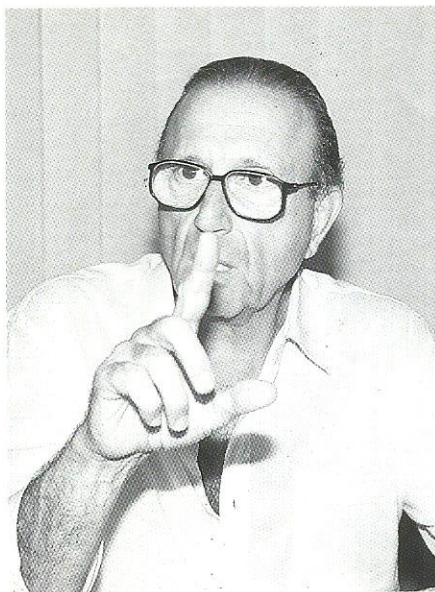
- **Haidar** - Sou também vice-presidente da ANFPC no segmento de papéis sanitários e vice-presidente do Sepaco. É importante o empresário dar algo de si para a coletividade e eu acho muito gratificante ajudar a dirigir o Sepaco. Com a falência dos serviços públicos de saúde, todos procuram instituições desse tipo e nós temos um excelente padrão de atendimento.

**C&P - Mas, se o empresariado tem de assumir a educação e a saúde do trabalhador, não seria mais fácil reformar o Estado?**

- **Haidar** - A reforma do Estado é mais do que importante. Por que a Petrobrás tem de doar US\$ 165 milhões para o sistema previdenciário dela, o que justifica tais privilégios? Está tudo errado. Isso tem de acabar, de preferência através de uma pressão da sociedade. Dentro da democracia, se possível. Pelo voto, se possível. Mas não dá para continuar como está, aumentando a ignorância, povo subnutrido, sem educação. Então, agora nós damos voto para analfabeto e para quem tem 16 anos! De 8 milhões de eleitores em 1964, passamos para os 90 milhões de eleitores anuais. Qual é o perfil desse eleitorado, meu Deus do céu, como é que vamos fazer a reforma do Estado através do voto?! Os congressistas tiveram a oportunidade de fazer a revisão constitucional e não fizeram, agora não sei como é que vai ser.

**C&P - De qualquer forma, fica a dúvida: por que o empresariado não consegue desenvolver uma atuação política mais eficaz?**

- **Haidar** - O empresariado se preparou durante um ano para levar uma boa proposta à revisão constitucional. A Fiesp, a Federação do Comércio, a CNI, todos fizeram debates e apresentaram sugestões. Mas infelizmente, o Congresso é corrupto,



**“Ninguém é santo neste país. Todo mundo quer levar vantagem. Temos que mudar essa mentalidade. Toda a sociedade tem que contribuir.”**

não tem vontade de trabalhar. E a sociedade, como um todo, também colabora para isto. Se você, pai, dá mau exemplo para seu filho, ele vai ser a sua imagem, ou até pior. Ninguém é santo neste país, todo mundo quer levar vantagem em cima do outro. Para uma verdadeira mudança, tem de mudar essa mentalidade. Precisa a sociedade inteira contribuir, e não apenas o empresariado.

**C&P - E como seria esse processo?**

- **Haidar** - Tem de ser pela democracia, mas uma democracia no sentido real da palavra. Não uma democracia em que não se respeita a Lei, em que todo mundo faz greve ilegal, ônibus, Metrô, o dirigente disto e daquilo diz publicamente “eu não vou acatar a lei” e nada acontece para ninguém.

**C&P - O que vem por aí com a chegada do real?**

- **Haidar** - O plano foi muito bem feito, mas não vai resolver o problema sozinho. A revisão constitucional não aconteceu e o plano precisava dela como complementação. Se não for eliminado o déficit fiscal, logo

vamos ter novamente a inflação. O plano de privatização, por exemplo, poderia dar recursos para o governo, mas está meio parado. Estão tentando vender uns abacaxis tipo Loyd, que ninguém quer nem de graça.

**C&P - Se Lula for eleito teremos paralisação dos investimentos e fuga de capitais, como se comenta em off?**

- **Haidar** - Qualquer empresário quer um quadro definido para fazer investimentos e o Brasil peca por falta de regras permanentes. Além disto, não existe investimento que possa remunerar o capital acima das taxas de juros que estão no mercado. O Brasil não vai poder conviver com essas taxas por mais muito tempo.

**C&P - É preciso mesmo esfriar a demanda no momento de implantação do real?**

- **Haidar** - Eu não acredito numa pressão inflacionária mais forte, apesar da eventual canalização do dinheiro de poupança para o consumo. A indústria está trabalhando com uma capacidade ociosa relativamente grande, de uns 25% a 30%. Temos condições de atender bem a um aumento de demanda.

**C&P - Qual a atualidade da Santa Therezinha?**

- **Haidar** - Nós estamos num plano de investimento para aumentar a capacidade de produção em 50% lá por meados de 1995. Acreditamos que, caso haja uma estabilização da economia, isto terá um reflexo muito acentuado em papéis sanitários, como já aconteceu em países como Espanha, Portugal e Argentina. Com um pouco de ganho na parte de salários, o consumo é imediato.

**C&P - Qual a lição que você gostaria de passar às novas gerações, como avô novo que é?**

- **Haidar** - Nem tão novo, já tenho neto de 16 anos.

**C&P - Como avô jovem, o que você aconselharia à geração dos seus netos?**

- **Haidar** - Empenho, respeito e disciplina. Desde que houve a desagregação da família a sociedade pirou, as condições de vida decaíram e os jovens não estão se realizando como na minha época. A vida hoje está muito competitiva e o jovem precisa ter garra para alcançar os objetivos. Mas nunca seguindo a lei de Gérson, de querer levar vantagem em tudo.

# RIPASA INVESTE NA PRESERVAÇÃO AMBIENTAL

Conhecer para preservar. Foi com esta filosofia que a Ripasa inaugurou o Núcleo Faunístico Abrahão Zarzur, com mais de 400 mil metros quadrados de florestas nativas do Parque Florestal Fortaleza, em Ibaté (SP). O núcleo vem enriquecendo o cenário da área de preservação conhecida como Trilha Interpretativa da Natureza, e consolida mais uma etapa do programa ambiental da empresa no qual já investiu US\$200 mil.

## PESQUISA E REPOVOAMENTO

O Núcleo conta com animais e aves de diversas espécies, muitos ameaçados de extinção. O objetivo da Ripasa, que firmou convênio com o Ibama, é criar condições para reprodução, repovoamento, além da pesquisa. Entre os animais e aves da reserva, incluem-se capivara, jaboti, sagui, tucano, cutia, ema, arara, jacu, veado, seriema, cateto, outico, papagaio, mutum e o lobo guará.

O programa já foi incorporado ao currículo das escolas da 6ª série da região e complementa em aulas de campo o trabalho dos professores, que exploram temas como preservação ambiental, ciclo da água, formação do solo, fotossíntese e cadeia alimentar. A Ripasa pre-



*Escolares na trilha que leva às reservas florestais da Ripasa.*

tende, este ano, atingir a meta de 2.500 crianças, neste ano, pois entendemos que cabe a esta geração a responsabilidade de preservar o meio ambiente” comentou o presidente da Ripasa, Abrahão Zarzur, idealizador do projeto.

## A MARCA DE 50 MIL HECTARES

Além da inauguração do Núcleo Faunístico Abrahão Zarzur, a Ripasa comemorou a implantação de 50 mil hectares de florestas plantadas. “Atingimos a impressionante marca de alta

produtividade, abrangendo desde Altinópolis, no norte do Estado de São Paulo, até Sengés, no norte do Paraná”, comemorou o superintendente de Recursos Naturais da empresa Ademir Bueno.

A Ripasa possui um patrimônio de 82 milhões de árvores plantadas em São Paulo e no Paraná, garantindo o abastecimento de madeira de eucalipto para a fabricação de 265 mil toneladas de celulose/ano.

## PRÊMIO SELO VERDE

Dentro da filosofia “Desenvolvimento Sustentado em Formação de Florestas”, a empresa recebeu o prêmio Selo Verde da Sociedade de Incentivo ao Gerenciamento Ambiental.

Em seus sete parques florestais, mantém cerca de 20% de área de preservação permanente. Recentemente, foi implantado o sistema de Gerenciamento Ambiental em suas áreas industrial e florestal, nos moldes da Norma Britânica B S - 7.750, uma espécie de ISO 9000 ambiental.

Dentre os investimentos para este ano, está em andamento o projeto de preservação permanente nos parques florestais das fazendas, que atualmente contam com uma área de aproximadamente 13 mil hectares de reservas naturais.

## BAHIA SUL IMPLANTA POLÍTICA DE QUALIDADE

Documento substancial de um conjunto de intenções foi assinado pelo diretor superintendente da Bahia Sul, Murilo Passos, definindo posturas da empresa em relação à produção e ao mercado, com destaque especial para as

questões ambientais. A Bahia Sul dispõe de equipamentos com a melhor tecnologia disponível e sofisticados processos de produção com proteção ao meio ambiente. “Nossa Política de Qualidade reflete a modernidade frente às exigências de uma em-

presa dinâmica” acrescentou Murilo Passos. A Bahia Sul está desenvolvendo o programa com vistas à certificação com a norma ISO 9000, sob a orientação do Bureau Veritas e, também, um projeto de gerenciamento ambiental com base na British

Standard 7750, modelo adotado voluntariamente para promover a melhoria contínua da proteção ambiental. A empresa é uma das signatárias da Carta Empresarial para Desenvolvimento Sustentável da Câmara de Comércio Internacional.

## PREMIOS ANAVE 94 VÃO PARA A IKPC

**E**mpresa do Ano. Personalidade do Ano. Anunciante do Ano. São os Prêmios com que a Anave-Associação Nacional dos Profissionais de Vendas em Celulose, Papel e Derivados homenageia, anualmente, empresas e personalidades que se destacam no setor.

Em 1994 a IKPC - Indústrias Klabin de Papel e Celulose ganhou todos eles: Foi a Empresa do Ano, seu Diretor-Geral, Alfredo Cláudio Lobl foi distinguido com a categoria Personalidade do Ano; e recebeu também, o prêmio Anunciante do Ano.

A Anave conferiu a homenagem considerando a Klabin como a maior fabricante inte-



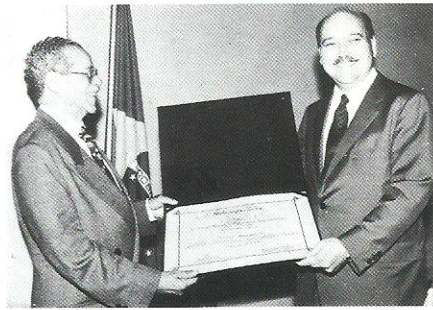
*Cláudio Lobl recebe de Dante Ramenzoni o título de "Personalidade do Ano."*



*Osmar Zogbi (à esquerda) entrega o prêmio "Empresa do Ano" a Daniel Klabin, presidente do Conselho de Administração da IKPC.*

grada de celulose, papel e produtos de papel da América Latina, incluindo-se entre as 100 maiores do mundo.

Em 1993 foram homenageadas a Bahia Sul, o sr. José Eduardo de Andrade Vieira e a São Vito Indústria e Comércio de Papéis.



*O vice-presidente da Anave, Jahir de Castro, passa às mãos de Belmiro Ribeiro da Silva Neto (à direita) o prêmio "Anunciante do Ano".*

# Duochem, o piso coberto de vantagens.



**Duochem** é a linha de pisos da **Sumaré**, à base de resinas sintéticas, que cobre de vantagens grandes ou pequenas áreas.

Não tem juntas. É de fácil limpeza. Não acumula pó, nem propicia o desenvolvimento de bactérias. Tem maior durabilidade, mesmo sob serviço e tráfego pesado.

É disponível nos tipos mais adequados à sua necessidade: pisos resistentes a agentes químicos e à abrasão, pisos com características antiderrapantes ou pisos decorativos.

São fabricados no Brasil sob licença e tecnologia da **Duochem Inc.**, empresa canadense com mais de 20 anos de liderança nessa área.

Antes do próximo passo em revestimento de pisos, consulte a **Sumaré**.

**Duochem**<sup>®</sup>

Duochem, tecnologia em revestimento de pisos.

**Tintas SUMARÉ**<sup>®</sup>  
Sumaré Indústria Química S.A.

Via Anhangüera Km 108,8 13177-070 Sumaré SP  
Tel. (0192) 64 2948 - 64 1222 Fax (0192) 64 1216

# INVENTÁRIO FLORESTAL DO ESTADO DE SÃO PAULO

Francisco J. N. KRONKA(1)

O setor florestal do Estado de São Paulo deve ser analisado sob dois aspectos distintos: a preservação da cobertura vegetal natural e a situação das florestas implantadas.

O diagnóstico desta atividade deve fornecer elementos necessários ao estabelecimento de uma política uniforme para o meio ambiente, buscando-se uma melhor interação entre a atividade produtiva, a conservação ambiental e as necessidades de setor.

A avaliação do reflorestamento com base em inventários sistemáticos, constitui fundamental instrumento de planejamento, pois a disponibilidade de dados confiáveis permite a quantificação e a distribuição das áreas reflorestadas, a caracterização das propriedades florestais e a constatação da reduzida diversidade das espécies. Possibilita a indicação da disponibilidade e demanda da madeira, a reavaliação do conceito de autosuficiência, a necessidade do desenvolvimento de ações visando a recuperação de áreas degradadas e o aproveitamento do potencial de pequenas e médias propriedades e sua consequente agregação ao processo produtivo.

O "Inventário Florestal do Estado de São Paulo" teve como objetivo mapear e quantificar as categorias de cobertura vegetal natural, de acordo com os tipos fisionômicos: mata, capoeira, cerrado, campo, campo cerrado, cerradão, vegetação de várzea, vegetação de restinga e de mangue, bem como o reflorestamento.

No caso das florestas implantadas, o Inventário visa ainda fornecer dados pormenorizados sobre as áreas com exóticas, quantificando e qualificando-as a nível de espécie, manejo, idade e situação patrimonial.

As diferentes fitofisionomias, tanto as de cobertura vegetal natural como o reflorestamento, foram fotointerpretadas e transferidas para as bases cartográficas 1:50.000, a partir das

quais se efetuou o mapeamento e a quantificação em hectares, a nível municipal para todo o Estado de São Paulo. No caso do reflorestamento, foi executado o detalhamento das categorias de reflorestamento dentro dos gêneros Pinus, Eucalyptus e Outros: espécie, sistema de manejo (talhadia ou alto fuste), rotação, desbaste, idade, resinagem e origem dos recursos utilizados para a implantação das florestas.

## RESULTADOS

### COBERTURA VEGETAL NATURAL

Obteve-se um total de 3,3 milhões de hectares de cobertura vegetal natural, representando 13,4% da área total do Estado de São Paulo, cuja distribuição é indicada na figura 1.

O Estado de São Paulo, no seu processo histórico, vem sendo submetido a uma intensa ocupação do seu território, que teve como resultante uma substancial redução de suas áreas com vegetação natural. Entre os períodos de 1962 e 1990-92, que constituem respectivamente o primei-

Tabela 1 - Dados comparativos entre as áreas reflorestadas nos períodos de 1971-73 e 1991-92 em São Paulo.

Região Administrativa	PERÍODO (área em h.)		
	1971-73	1991-92	EVOLUÇÃO(%)
Araçatuba	4.930,00	1.445,35	-70.7
Bauru	51.380,00	74.127,76	44.3
Campinas	139.370,00	104.808,39	-24.8
Litoral	12.770,00	11.652,57	-8.8
Marília	18.670,00	8.209,07	-56.0
P.Prudente	8.740,00	10.173,06	16.4
Rib. Preto	58.840,00	95.303,49	61.9
S.J.R.Preto	15.830,00	2.728,81	-82.8
São Paulo	58.370,00	62.265,36	6.7
Sorocaba	234.920,00	360.117,17	53.3
V.do Paraíba	37.600,00	81.692,29	117.3
<b>Total</b>	<b>641.420,00</b>	<b>812.523,32</b>	<b>26.7</b>

(1) Participam também da elaboração do Inventário os seguintes técnicos do Instituto Florestal de São Paulo: *Ciro K.Matsukuma; Marco A.Nalon; Ida Helena Del Cali; Maria Shizue Shin-Ike Iwane; Marcio Rossi; Isabel F.A.Mattos; Ananias A.S.Pontinha.*

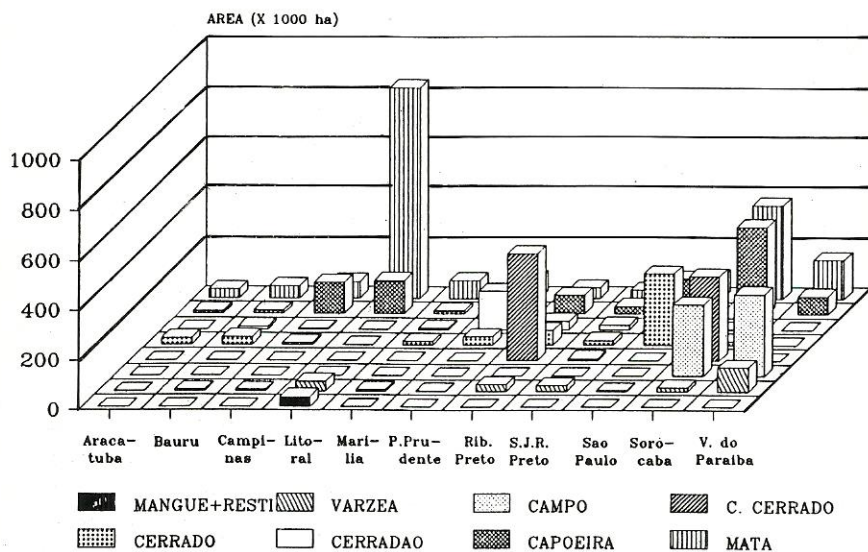


FIGURA 1 - Áreas de cobertura vegetal natural nas Regiões Administrativas de São Paulo.

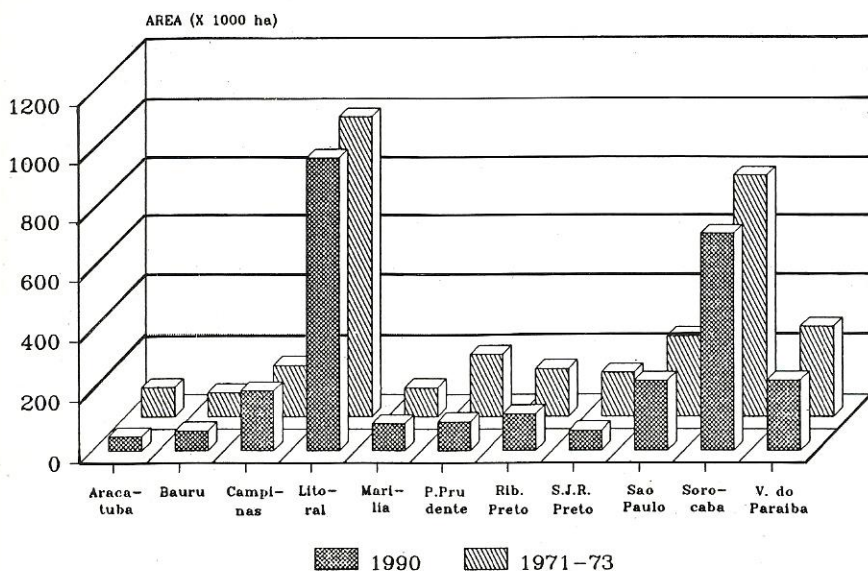


FIGURA 2 - Evolução das categorias de vegetação "mata e capoeira", agrupadas nos períodos de 1971-73 e 1990-92.

ro e o mais recente levantamento efetuado de todo o Estado, com base em aerofotografias e imagens orbitais, verifica-se que houve uma redução de 4,1 milhões de hectares (57,13%).

Nos períodos entre 1962 e 1971-73 (período de 10 anos), houve um decréscimo de 2,8 milhões de hectares e entre 1971-73 e 1990-92 (período de 20 anos), um decréscimo de 1,3 milhão de hectares. Verifica-se que, embora os dados indiquem uma di-

minuição dos índices de desmatamento, torna-se necessário esclarecer que as áreas remanescentes encontram-se em locais acidentados, de difícil acesso e constituindo unidades de conservação ou áreas protegidas.

Nas figuras 2 e 3 estão indicadas as evoluções das diversas categorias de vegetação natural nas Regiões Administrativas de São Paulo nos períodos de 1971-73 e 1990-92.

O levantamento qualitativo e quantitativo do reflorestamento em São Paulo, em termos de mapeamento das áreas a nível de gênero, permitiu chegar a um total de 812 mil hectares, representando 3,27% da área total do Estado, sendo que 610 mil ha correspondem a Eucalytus, 194 mil ha a Pinus e 8 mil ha a Outros.

A evolução da área plantada pode ser observada na TABELA 1, que mostra ter havido acréscimo da ordem de 171 mil hectares entre 1971-73 e 1991-92, correspondendo a um aumento médio de plantio de 8,5 mil hectares entre os citados períodos. Tais índices são pequenos, considerando-se as constantes pressões exercidas sobre as áreas de cobertura vegetal natural remanescente, já em níveis críticos, na busca de madeiras para diversos fins e as necessidades setoriais de matéria-prima para celulose, papel, chapas, energia etc.

Ainda pelo exame da tabela 1, verifica-se que a evolução dos plantios aconteceu nas Regiões do Vale do Paraíba, Sorocaba, Ribeirão Preto e Bauru. Deve ser destacada a evolução do reflorestamento no Vale do Paraíba com um incremento de 44 mil ha, representando 117,3%.

As áreas reflorestadas com diferentes espécies de *Eucalyptus*, seu manejo sob talhadia e respectivas rotações são indicadas na figura 4.

As áreas de reflorestamento com espécies de *Pinus* indicam que a espécie mais plantada é o *P. elliottii* (92 mil ha).

Na figura 5 estão indicadas as áreas reflorestadas com as diferentes espécies de *Pinus* e respectiva idade. Verifica-se que 60% da área apresenta idade superior a 20 anos, sendo pois florestas adultas e apenas 18% apresentam idade até 15 anos, significando que o índice médio de plantio nos últimos 15 anos é de 1.353 ha por ano.



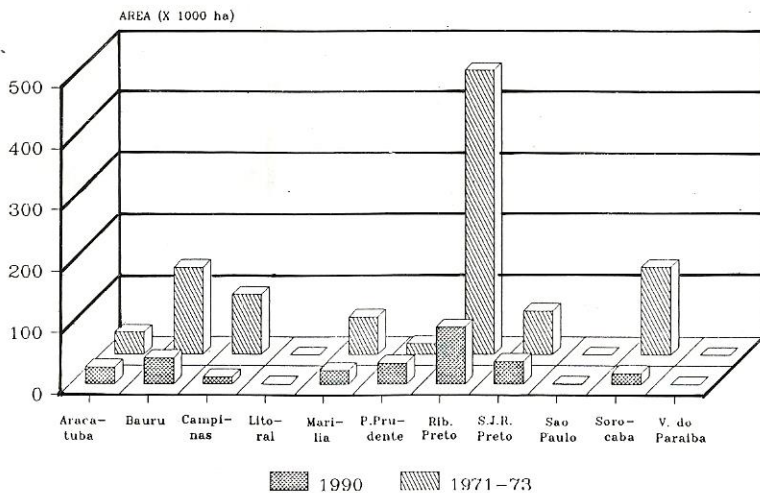


FIGURA 3 - Evolução das categorias de vegetação "cerrado, cerradão e campo cerrado", agrupadas nos períodos de 1971-73 e 1990-92.

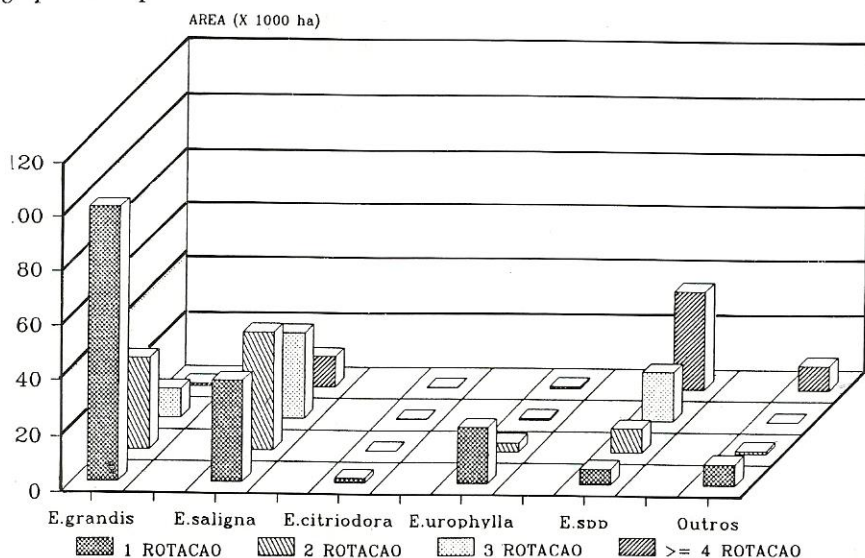


FIGURA 4 - Areas com espécies de Eucalyptus e respectiva rotação em São Paulo.

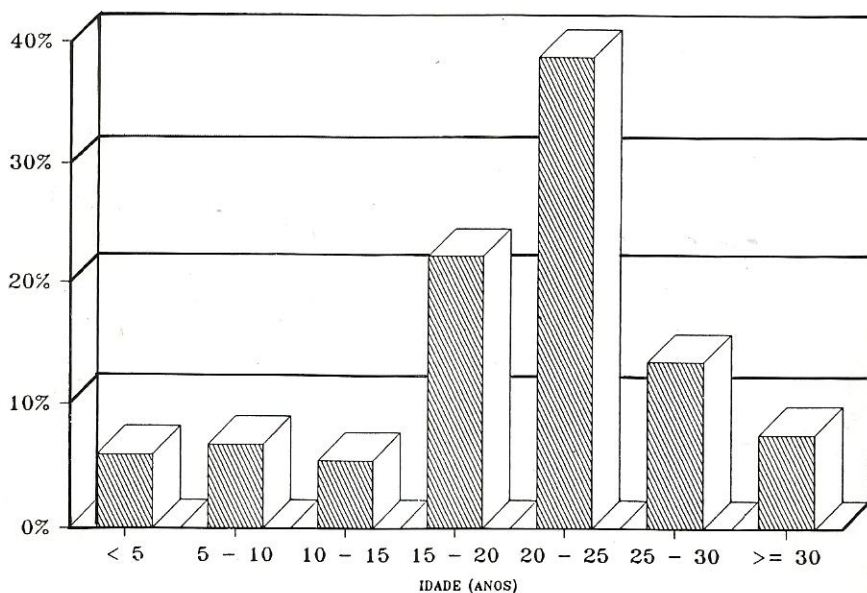


FIGURA 5 - Idades das florestas com Pinus no Estado de São Paulo.

## CONCLUSÕES

Dentro do contexto de sua execução, o Inventário Florestal do Estado de São Paulo conduz às conclusões citadas a seguir:

**1** Os resultados da quantificação e da distribuição da cobertura vegetal natural são preocupantes pois cerca de 60% da área remanescente concentra-se na Região do Litoral, Sorocaba e Vale do Paraíba. Dentro das demais Regiões observa-se uma distribuição descontínua dentro de índices inexpressivos.

**2** Os maiores índices de desmatamento ocorreram justamente naquelas áreas cuja vegetação natural já se encontrava bastante reduzida.

**3** A análise da produção de celulose de fibra curta, que nos últimos 20 anos, aumentou 3 vezes, confrontada com o aumento da área reflorestada no período (20%), indica que o abastecimento do setor tem sido basicamente assegurado pelo aumento da produtividade das florestas plantadas.

**4** Com exceção da Região de Campinas, onde o reflorestamento concorre com a agricultura intensiva, e o número de pequenas propriedades com áreas reflorestadas é significativo, nas demais regiões de São Paulo, a produção florestal é assegurada por maciços implantados em áreas superiores a 50 hectares.

**5** Dentro da metodologia como foi desenvolvido, o Inventário Florestal constitui fundamental instrumento de planejamento. Às indústrias setoriais oferecerá um permanente levantamento das áreas reflorestadas, necessariamente caracterizadas de acordo com suas necessidades de consumo e planejamento estratégico. Face à metodologia adotada, com bases cartográficas informatizadas, as avaliações periódicas e contínuas serão paralizadas.

# RESULTADO DO 1º QUADRIMESTRE REVELA LIGEIRA RECUPERAÇÃO

*O mercado internacional reage positivamente e as exportações de celulose e papel crescem ainda que modestamente. Os preços da celulose também evoluíram.*

A estimativa do desempenho do setor de celulose e papel no primeiro quadrimestre deste ano já registra alguns resultados decorrentes da conjunção de fatores favoráveis da inversão do ciclo de baixa. A maior demanda no mercado internacional está refletindo lenta, porém firme recuperação de preços, principalmente no caso da celulose, insumo que puxou a retomada na Europa e na Ásia.

Houve sensíveis ganhos de produtividade na indústria de celulose e papel, permitindo uma expansão da produção. Mas o nível de atividades ainda continua aquém da capacidade instalada próxima a 7 milhões de toneladas/ano de papel e a 6,6 milhões de toneladas/ano de celulose,

girando ao redor de 85% na média.

A Conjuntura Setorial levantada pela Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose registra um crescimento de 3,1% na produção brasileira de papel no período janeiro-abril, comparativamente ao mesmo quadrimestre de 1993. Puxa a alta modesta a categoria de papel para impressão.

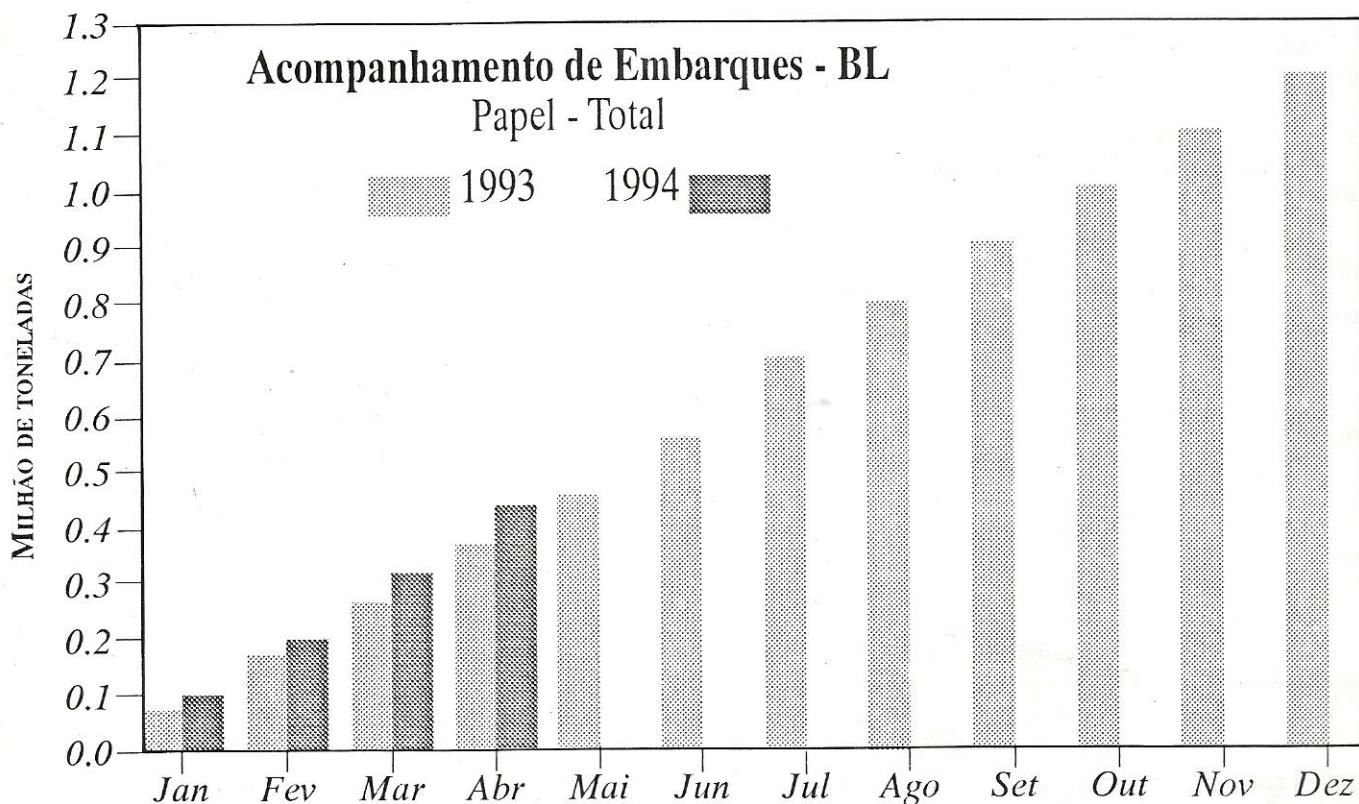
#### REVERTENDO O CICLO

O consumo no mercado doméstico, não obstante o crescimento ligeiro das atividades econômicas, não mostrou reflexos positivos. As exportações continuam sendo responsáveis pela sustentação do nível das atividades no segmento, com as ven-

das externas atingindo ao redor de 420 mil toneladas — incluindo estimativas de abril — e obtendo crescimento de 8% em relação ao período idêntico de 1993. Os embarques no quadrimestre superaram as vendas estimadas, chegando a 433 mil toneladas na aferição do sistema Bill of Lading (gráfico).

A produção de celulose cresceu de 4% ao atingir 1 milhão 715 mil toneladas e o destaque também é para as vendas externas que cresceram 11,7% no período.

Uma análise das tendências evidencia que os pequenos aumentos de preços no mercado internacional foram sustentados e a reversão do ciclo de baixa neste ano transformou-se em realidade palpável, saindo de simples processo de perspectiva.



CONJUNTURA SETORIAL			
PRODUÇÃO E DESTINO DA PRODUÇÃO DE CELULOSE - Em toneladas			
	JAN-ABR/93	JAN-ABR/94(*)	CRESC%
<b>PRODUÇÃO</b>	1649644	1715041	4.0
Fibra longa	441539	455332	3.1
Branqueada	91779	112269	22.3
Não-branqueada	349760	343063	-1.9
Fibra curta	1208105	1259709	4.3
Branqueada	1096239	1159588	5.8
Não branqueada	111866	100121	-10.5
<b>CONSUMO PRÓPRIO</b>	835046	857781	2.7
Fibra longa	364339	371269	1.9
Branqueada	26678	31072	16.5
Não -Branqueada	337661	340197	0.8
Fibra curta	470707	486512	3.4
Branqueada	370025	401883	8.6
Não branqueada	100682	84629	-15.9
<b>VENDAS A COLIGADAS</b>	23700	56542	138.6
Fibra longa	4405	523	-88.1
Branqueada	4045	283	-93.0
Não-branqueada	360	240	-33.3
Fibra curta	19295	56019	190.3
Branqueada	18057	55074	205.0
Não-branqueada	1238	945	-23.7
<b>VENDAS DOMÉSTICAS</b>	159761	154156	-3.5
Fibra longa	31656	33157	4.7
Branqueada	26014	27615	6.2
Não-branqueada	5642	5542	-1.8
Fibra Curta	128105	120999	-5.5
Branqueada	122840	113087	-7.9
Não-branqueada	5265	7912	50.3
<b>VENDAS EXTERNAS</b>	586563	655412	11.7
Fibra Longa	22145	38831	75.3
Branqueada	22095	38831	75.7
Não-branqueada	50	0	-100.0
Fibra curta	564418	616581	9.2
Branqueada	560309	610663	9.0
Não-branqueada	4109	5918	44.0

PRODUÇÃO E DESTINO DA PRODUÇÃO DE PAPEL - Em toneladas			
	JAN-ABR/93	JAN-ABR/94(*)	CRESC%
<b>PRODUÇÃO</b>	1737793	1791208	3.1
Imprensa	89700	84612	-5.7
Impressão	418933	521839	24.6
Escrever	99134	65596	-33.8
Embalagem	777053	782568	0.7
Sanitários	154234	147918	-4.1
Cartões/Cartolinas	162513	148132	-8.8
Especiais	36226	40543	11.9
<b>CONSUMO PRÓPRIO</b>	289037	338165	17.0
Imprensa	0	0	0.0
Impressão	2047	388	-81.0
Escrever	5583	4021	-28.0
Embalagem	277542	328409	18.3
Sanitários	0	0	0.0
Cartões/Cartolinas	746	1098	47.2
Especiais	3119	4249	36.2
<b>VENDAS DOMÉSTICAS</b>	1060561	990247	-6.6
Imprensa	78106	78350	0.3
Impressão	238506	282603	18.5
Escrever	56105	45049	-19.7
Embalagem	367935	295367	-19.7
Sanitários	141508	126155	-10.8
Cartões/Cartolinas	147083	129951	-11.6
Especiais	31318	32772	4.6
<b>VENDAS EXTERNAS</b>	386112	417007	8.0
Imprensa	7499	4631	-38.2
Impressão	174043	233435	34.1
Escrever	36882	12875	-65.1
Embalagem	138100	128900	-6.7
Sanitários	6882	12010	74.5
Cartões/Cartolinas	20278	21728	7.2
Especiais	2428	3428	41.2

(\*) Dados estimados

## Estudo indica aumento da demanda de papel e celulose

O crescimento da economia norte-americana (3% a 4% ao ano) está puxando a demanda de tal forma que alguns setores, mesmo contando com o aumento das importações para atender ao consumo, terão que aumentar sua capacidade de produção já a partir de 1996. Este é o caso do segmento de papel de imprimir e escrever, segundo projeção da RISI - Resource Information Systems INC dos EUA, revelada pelo seu vice-presidente executivo John Maine, em palestra para empresários paulistas do setor, na Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose.

A RISI constatou que o aumento da demanda, da ordem de 3.2% nos Estados Unidos e 5.2% na Europa já está provocando aumento de preços do papel. Para os papéis de imprimir e escrever não revestidos projeta-se uma recuperação de preços de 14% até o final deste ano em relação aos níveis atuais, e outros 11% de incremento em 1995. Segundo Maine os papéis de imprimir e escrever têm revelado um crescimento de consumo saudável, com média entre 3.5 e 5% ao ano, seguido também pelo maior uso de papel para atender o avanço constante da informática. O uso da capacidade das fábricas norte-americanas de papel no ano passado, já era de 92% de ocupação.

### CELULOSE

A RISI constatou que o aumento dos preços da celulose no mercado internacional é decorrente da forte demanda do produto, aliada à escassez de madeira para abastecer as fábricas européias e à parada definitiva ou parcial de fábricas pouco eficientes e com produção de custos elevados, o que lhes retira o poder de competir.

Para Maine os preços da celulose — a tonelada do produto fibra longa deverá atingir US\$ 560 em julho — continuarão mantendo tendência de alta.

# ESTABILIZAÇÃO MONETÁRIA E A REPERCUSSÃO NO MERCOSUL

*Ricardo Zerbino, da Cicepla, e Rafael F.*

*Gaviola, da Associação de Fabricantes de Celulose e Papel da Argentina, analisam o futuro das relações comerciais no Cone Sul, a partir da implantação do Real, em 1º de julho. Osmar Zogbi, da Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose aposta na intensificação comercial no Continente.*

A transição brasileira de um estágio de inflação acelerada para a estabilização monetária e as perspectivas de um novo período de crescimento econômico foram analisados pelos presidentes da Cicepla, Ricardo Zerbino, do Uruguai e Rafael Gaviola, da Asociación de Fabricantes de Celulose y Papel da Argentina.

Ambos os empresários foram unânimes quanto à expectativa de que o novo programa monetário brasileiro alcance resultados positivos com reflexos diretos nas relações comerciais com os países vizinhos e com toda a comunidade internacional. "Eliminando-se as incertezas provocadas pela inflação - comenta Zerbino - o Brasil entrará em novo ciclo de crescimento e exercerá ainda maior influência no comércio e na economia dos países vizinhos de toda a América Latina e isto nos dá grande esperança".

Rafael Gaviola, por seu lado, revelou não conhecer com detalhes o Plano de Estabilização, mas pelo que pode ler, crê que o mesmo tem perspectivas de êxito "embora sempre exista a preocupação quanto às inúmeras dúvidas que surgem na implantação de um programa desta



*O Chile deverá ser o novo parceiro da Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai.*

envergadura". Para ele, "o Brasil é um sócio muito grande, com enorme capacidade industrial instalada e por isto há alguma expectativa na Argentina sobre

como este fator poderá impactar o Mercosul". Tanto Zerbino quanto Gaviola concordam que com o acerto do Plano e com seu atual programa de maior liberalidade nas relações comerciais, o Brasil deverá ampliar seu volume de importações promovendo condições de alavancagem para mais rápida recuperação e agilização da produção de diversos segmentos das indústrias do Uruguai e da Argentina. "O Uruguai - destacou Zerbino - já é um tradicional parceiro do Brasil principalmente no setor de produtos químicos, alimentícios e segmentos específicos de têxteis, e os negócios poderão ser ampliados". Quanto à competitividade dos produtos de ambos os países no mercado brasileiro, aqueles empresários definem que a qualidade total é uma preocupação mundial. Tomando as normas ISO 9000 como exemplo, Ricardo Zerbino acentuou que "as indústrias uruguaias estão em um estágio progressivo em ter consciência da Qualidade Total e de avançar no sistema de certificação.

Estamos buscando um processo de modernização e ganhos de produtividade com critérios de qualidade. Não devemos nos esquecer, porém, que existem

em nossos mercados, problemas de competitividade que tem muito a ver com aspectos cambiais e que devem ser equacionados.”

## CELULOSE E PAPEL

No âmbito do Mercosul, Rafael Gaviola colocou questões fundamentais para o segmento celulose e papel, entre as quais:

- As Associações dos países membros do Mercosul já propuseram através de decisões discutidas no “Forum Mercosul de Celulose e Papel”, que reúne o empresariado do setor há quatro anos, suas posições a respeito da Nomenclatura e Classificação Aduaneira, Tarifa Externa Comum, Critérios de Origem e Normas Técnicas aos seus respectivos governos.
- O valor tarifário está proposto a um máximo de 16% e pode ser ponto de referência para outras tarifas.
- Não existe nem pode existir triangulação intra-Mercosul. E a certificação de origem é de grande importância neste contexto.
- Cláusulas de salvaguarda somente devem ser estabelecidas para proteger as indústrias nacionais por períodos curtos, para acomodamento, de forma a permitir que possam se tornar competitivas.
- As indústrias brasileiras por definição econômica, tamanho e natureza são altamente competitivas e se tornam ainda mais competitivas pelas atuais taxas de câmbio díspares nos vários participantes.

O presidente da Cicepla, Ricardo Zerbino, fez as seguintes considerações:

- O Mercosul tem possibilitado a complementação em alguns itens como por exemplo, a Argentina tem exportado celulose para o Uruguai e nós estamos vendendo nossos papéis para lá.
- O setor celulósico-papeleiro na América Latina obtém excepcionais vantagens comparativas a partir das condições naturais extremamente favoráveis para a área de



Ricardo Zerbino, presidente da Cicepla.

reflorestamento além do alto nível de tecnologia e desenvolvimento alcançado neste setor.

- A Cicepla está atenta quanto as implicações por normas e exigências impostas por determinados países e grupos econômicos internacionais, tipo Eco Label, que “segundo nosso juízo estão sendo aplicadas com critérios europeus de proteção ao meio ambiente, e que não são necessariamente os critérios de outros países, podendo



Osmar Zogbi, vice-presidente da ANFPC.

significar a imposição de barreiras não tarifárias ou entraves comerciais.

- A integração latino-americana “é um objetivo desejável para enfrentar ações de outros blocos econômicos. Estas relações serão estabelecidas em grupos e será um trabalho de longa maturação.

## DIÁLOGO PRODUTIVO

Para Osmar Zogbi, vice-presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose, o diálogo com os fabricantes argentinos e uruguaios em busca da maior integração setorial tem sido salutar e “extremamente produtivo dentro dos critérios objetivos em que ocorre nas reuniões específicas”. Zogbi acredita que há boa vontade “em se encontrar um denominador comum para que a área do Mercosul seja efetivamente transformada em zona de intercâmbio prioritário no segmento de papel e celulose”. Para ele o intercâmbio comercial no setor está avançando “na crista de um processo natural de maturação da idéia de integração regional” que foi implementada pela vontade política dos governantes dos países-membros.

## INTEGRAÇÃO AVANÇA

“Já havíamos avançado alguns passos importantes nas reuniões que fundamentaram a criação e a existência da CICEPLA e a adequação ao suprimento intra-zona no âmbito dos progressos do Mercosul é um passo que se tornará irreversível”, salientou Osmar Zogbi. Para o empresário brasileiro a leitura das declarações de seus colegas Zerbino e Gaviola, “por si só, é suficiente para mostrar o quanto avançaram os pontos de convergência em detrimento das posições radicais que marcaram há uma década, os entendimentos no âmbito da CICEPLA”. “Chegaremos em breve a um ponto comum e satisfatório, cumprindo o espírito da integração regional”, conclui Zogbi.

# HORIZONTES MENOS TURVOS

Murilo Passos

A recuperação do mercado internacional de celulose e papel evidenciase neste primeiro semestre de 1994 e seus efeitos positivos já começam a ser sentidos, por exemplo, no aumento das exportações brasileiras do setor, no primeiro quadrimestre deste ano.

Vários fatores convergiram para a reação dos preços da celulose no mercado. Entre eles, citamos: o fechamento de fábricas no Japão e na Europa, empresas que não alcançavam níveis de custo de produção competitivos; a redução progressiva dos estoques mundiais; e a falta de madeira no continente europeu.

Nossos diagnósticos já delinham nuvens bem menos densas do que aquelas que pairavam sobre nós nos últimos meses de 1993. E constróem um cenário que alguns especialistas mais otimistas chegam a identificar como o marco de um novo período de prosperidade.

Porém, não podemos perder de vista as flutuações de preços que caracterizavam nosso mercado nos últimos 20 anos. A partir do nosso aprendizado, temos o dever de desenvolver todos os esforços para que os ciclos de baixa sejam de vez afastados ou bastante minimizados

Um quadro promissor, entretanto, parece se consolidar: a presença qualitativa e quantitativa de nossa indústria no mercado internacional. Registramos significativo aumento da capacidade produtiva, implantamos rigorosas normas de qualidade através de investimentos intensivos de capital que, ao mesmo tempo, abrem muitos campos de trabalho, sobretudo na área de recursos naturais renováveis. Esses investimentos, de longa maturação, atingiram escalas compatíveis com as condições de empresas voltadas para o mercado internacional.

É marca indiscutível da indústria de celulose e papel o seu constante desenvolvimento científico e tecnológico e a melhoria da qualidade de produtos e serviços. São exatamente essas condições que lhe conferiram elevado grau de competitividade, como atesta a crescente presença dos nossos produtos nos sofisticados e exigentes mercados internacionais.

Outra demonstração desse elevado patamar a que chegou nosso setor no País tem sido a concessão de certificados ISO 9000, atestados eloquentes para aferir e referendar as mais rigorosas especificações de qualidade da produção.

Não podemos esquecer, contudo, que a crescente presença do Brasil no mercado internacional, participando do moderno processo de globalização de empresas, incomoda parceiros e concorrentes. Assim sendo, não



“A crescente presença do Brasil no mercado internacional, incomoda parceiros e concorrentes.”

obstante a pendência de questões como a pretendida barreira não tarifária protecionista que atrela comércio ao meio ambiente, devemos saudar o surgimento da OMC -Organização Mundial do Comércio. Terceiro braço do sistema de Bretton Woods, ela terá certamente importante papel de árbitro em conflitos e contenciosos com vereditos que têm sido, em princípio, inapeláveis.

Mas nem por isso devemos abandonar nossa posição de vigilância e de luta. É indispensável velarmos sempre pela regulaentação adequada das novas cláusulas submetidas ao GATT. Exigem uma posição firme tanto a questão ambiental quanto aquela inspirada por sindicatos norte-americanos e europeus, conhecida como “cláusula social”, que propõe a esdrúxula tese de que os países em desenvolvimento apóiam sua competitividade no pagamento de baixos salários.

Se o presente nos requisita a cada momen-

to, mais do que nunca é hora de nos preocuparmos com o futuro.

Podemos prognosticar que, dificilmente, teremos no Brasil novos projetos “green fields” nos próximos dez anos.

As causas são várias, mas duas delas se destacam: a falta de apoio financeiro ou fiscal à atividade florestal (na contramão do que acontece em outros países) acrescida das medidas cada vez mais restritivas e às vezes exageradas de inibição do plantio de novas florestas homogêneas.

Isso tende a reduzir o ritmo de investimentos no setor de celulose e papel do Brasil. Enquanto isso, países como a Indonésia e o Chile ampliam suas áreas florestais homogêneas com vistas à ampliação de sua fatia no mercado.

E o nosso setor já comprovou sua importância para a balança comercial. Além de internamente se configurar como grande gerador de empregos, em especial de mão-de-obra não qualificada, na atividade florestal. Contribui para a desconcentração industrial, já que nossas fábricas, em sua maioria, se localizam fora das grandes concentrações industriais e grandes cidades.

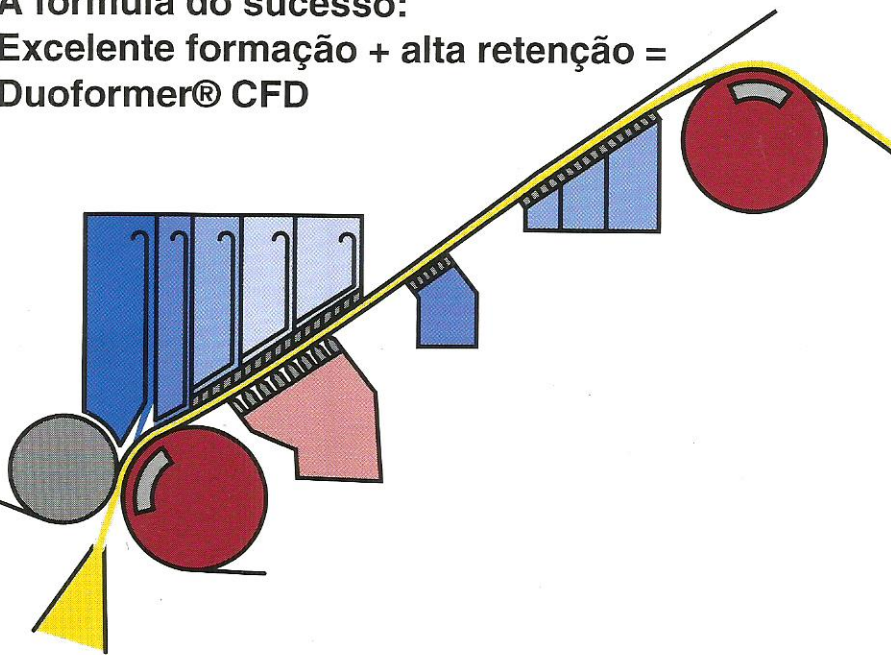
Somos, inclusive, indutores de desenvolvimento, uma vez que projetos como o da Bahia Sul, com capacidade para 500.000 toneladas por ano de celulose, investe não menos do que um bilhão de dólares entre engenharia, obras civis, equipamentos e infraestrutura operacional e social.

Cabe lembrar a nossa contribuição para o alto índice de nacionalização das empresas de bens de capital localizadas no Brasil. Uma contribuição indireta para desenvolvimento tecnológico e para geração de divisas.

Não temos dúvida de que o setor continuará crescendo. Mas esse processo poderá ser menos doloroso. Para isso, é necessário uma união cada vez mais forte, para que nossas vozes possam ser ouvidas no momento certo por aqueles que devem tomar as decisões em prol do desenvolvimento industrial do País.

(\*) Murilo Passos, Engenheiro Químico, é Diretor Superintendente da Bahia Sul Celulose S.A.

**A fórmula do sucesso:  
Excelente formação + alta retenção =  
Duoformer® CFD**



Perspectiva para o futuro: a Voith continua a promover o desenvolvimento. O resultado mais recente das pesquisas: o Duoformer® CFD - um formador de tela dupla de natureza totalmente diferente. Concebido para papéis de grande consumo e velocidades de trabalho extremas, ele reúne em si as propriedades de estabilidade de um formador de rolos com a qualidade de formação de um formador de réguas.

Apoio ideal das telas, em função de séries de réguas dispostas de modo especial, e pressões de desaguamento de escalonamento fino, resultam em papéis com

- excelente formação
- perfil transversal de destaque
- configuração simétrica da folha

Um ponto de suma importância: o "clean design" do Duoformer® CFD corresponde a solicitações futuras.

**VOITH**

...toda técnica para um papel perfeito.

# A qualidade da Celulose Cenibra está no papel.



A Cenibra tem uma importante notícia para seus parceiros: ela foi certificada segundo as normas ISO 9002. Além de mais um passo de fundamental importância rumo à Qualidade Total, esta certificação significa que a qualidade de seus serviços e de seu produto, a celulose branqueada de eucalipto, está no papel.

Um papel que todo o mundo reconhece.



**Celulose Nipo-Brasileira S.A. - CENIBRA**

Sede:  
Rua Guajajaras, 40 - 18º andar  
30180-910  
Belo Horizonte - MG - Brasil  
Tel: (031) 238 6100  
Fax: (031) 273 2787 / 273 2345  
Telex: (31) 1422