



# CELULOSE & PAPEL

Entrevista  
Roberto Jehu

12(49)

ANO XII - Nº 49 - 1995 - ISSN 0102-5279

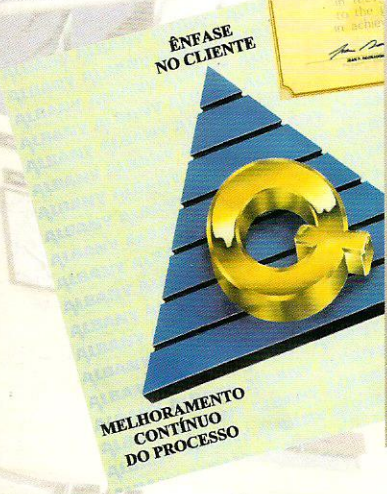
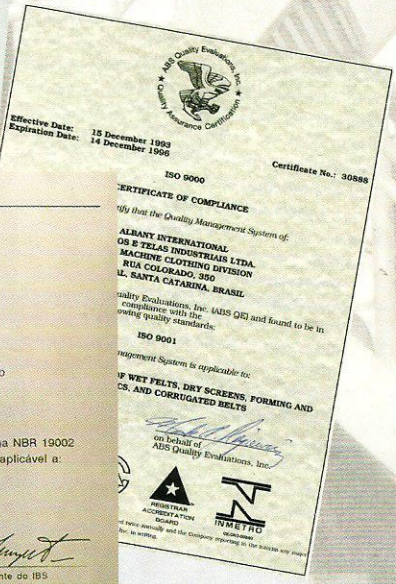
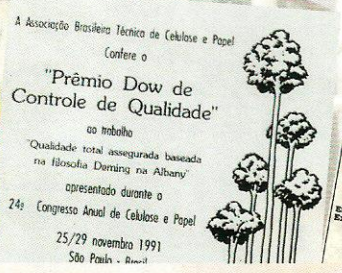
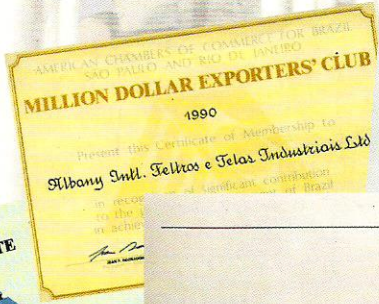
**MÁQUINAS  
DE PAPEL: QUEM  
FORNECE.**

**SETOR VAI  
INVESTIR MAIS  
US\$ 5,5 BI**



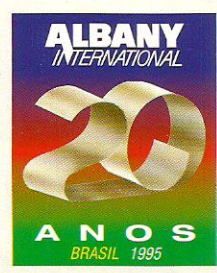
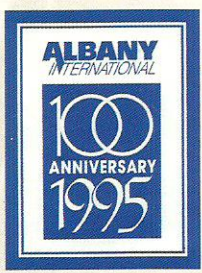
# PERFEIÇÃO É UMA CONSTANTE

Pró Brasil



*A cultura empresarial, apoiada na “Ênfase no Cliente, Contínuo Melhoramento e Valorização do Pessoal”, faz da qualidade de produtos e serviços um ciclo sem fim de melhorias contínuas no atendimento das exigências dos nossos clientes.*

*Dessa maneira, cada título recebido é um incentivo para continuarmos buscando a perfeição.*



**ALBANY INTERNATIONAL**

Rua Colorado, 350  
89130-000 Indaial SC  
Fone: (0473) 33- 1411 Fax: (0473) 33-1290



# HORA DE INVESTIR

Osmar Elias Zogbi (\*)



“A nova bússola econômica indica o rumo de um consistente salto de desenvolvimento”

A economia brasileira vive um momento extremamente favorável para a retomada do investimento produtivo, único motor do desenvolvimento. A situação política é favorável e a implantação do Plano Real, com todas as turbulências peculiares produzidas por qualquer tentativa de estabilização, provocou uma positiva reversão de expectativa. Para o nosso setor, que já tem em curso investimentos da ordem de US\$ 2 bilhões, programados desde o segundo semestre de 94 e com horizonte definido para o final de 96, a nova bússola econômica indica o rumo de um consistente salto de desenvolvimento.

Globalmente, nosso negócio deve crescer a taxas mínimas de 2,5% ao ano, até o final do século. E para atender essa demanda com certeza serão necessários novos investimento na ampliação da capacidade instalada das indústrias. Não podemos perder a oportunidade de elevarmos o patamar de desenvolvimento do país, crescendo a taxas semelhantes às ocorridas na década de 70.

Animadas pelo bom desempenho dos negócios, a partir da instalação do plano Real, as nossas empresas começam a programar mais investimentos, além daqueles já em implantação, na certeza de um crescimento econômico real e de forma a ampliar a capacidade instalada do nosso setor. Ano passado produzimos 5,6 milhões de toneladas de papel, o que representa 83% da possibilidade das nossas fábricas.

Isso significa que as nossas indústrias ainda têm margem para aumentar sua produção. Em síntese: temos capacidade imediata para ocupar o espaço que a demanda exige e por isso o mercado tem sido abastecido normalmente. As dificuldades, eventualmente ocorridas, são conseqüência do aquecimento súbito da demanda, que obrigou as empresas a uma difícil e delicada manobra de aceleração repentina de seu ritmo de produção e de adequação de sua estrutura de distribuição.

Os problemas conjunturais no entanto, devem ser vistos positivamente, como fatores de indução da ampliação dos negócios. Contudo, à parte isso, devemos observar que não se trata da chamada “bolha de consumo”. Ao contrario existe consistência no crescimento atual. Por isso, acredito que o in-

vestimento produtivo, neste instante, ganhou alma nova e, mais rápido do que se possa imaginar, vai dominado o cenário dos negócios, afastando o nefasto fantasma da especulação financeira.

Evidentemente existem problemas. E a alta taxa de juros é um deles. Por isso devemos alertar para a necessidade de um apoio mais decidido aos investimentos destinados à ampliação da capacidade produtiva do nosso parque industrial. Nosso setor, particularmente, já tem em andamento um amplo programa de investimentos em melhoria da qualidade e na elevação da sua produtividade. Isso significa que estamos otimizando a atual capacidade instalada.

No entanto, também se trata agora de ampliarmos as plantas atuais ou implantarmos novas unidades, pois o futuro imedia-

to aponta para uma nova realidade, que exige ampliação da produção. Em outras palavras: a economia brasileira está mudando de patamar, com o PIB querendo se aproximar dos US\$ 600 bilhões no final do século, contra os US\$ 360 bilhões do início da década de 90.

Apesar dos atropelos conjunturais, nosso setor está respondendo com muita agilidade e seriedade ao momento particularmente feliz vivido pela economia. E a programação de novos investimento, aliada ao inexorável e imediato esforços de ampliação dos níveis de produção - são um sinal claro de que estamos apostando no aumento da demanda como forma de alavancar o desenvolvimento nacional, rejeitando a idéia de que aumento de consumo significa obrigatoriamente recrudescimento da inflação.

Preferimos nos orientar pela lógica básica do capitalismo: mais consumo se traduz em mais produção, que obriga a , mais emprego, que leva ao aumento da massa salarial, que traz mais consumo, que produz o lucro capaz de gerar mais investimento, fechando o ciclo econômico.

Nisto acreditamos, por ser a base da vocação empresarial e representar a solidez do sistema que adotamos.

\* Osmar Zogbi é presidente da ANFPC - Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose e diretor superintendente da Ripasa S.A.



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**  
Osmar Zogbi

**CONSELHO EDITORIAL**  
Alberto Fabiano Pires  
Alfred Freund  
Lenomir Trombini  
Mário M. H. Leonel  
Ronaldo A. Guedes Pereira  
Ruy Haidar

**CONSELHO CONSULTIVO**  
GT 2 Divulgação



Não contamine  
**USE PAPEL**

CELULOSE & PAPEL é produzida e editada pela Unipress Editorial ISSN 0102-5279

**UNIPRESS**

#### UNIPRESS

**DIRETORIA**  
Alaôr José Gomes  
Reginaldo Finotti

**DIRETOR DE REDAÇÃO**  
Reginaldo Finotti

**EDITOR**  
Celso Lungaretti

**REDAÇÃO**  
Adelina Bracco  
Ana Lúcia Ventorim  
Sílvia Pimentel

**DIAGRAMAÇÃO**  
Marco Aurélio Sismotto

**EDITORIAÇÃO ELETRÔNICA**  
Multimídia - agência de comunicação

**FOTOS**  
Pool 7  
Sérgio Militello  
Arquivo M&M  
Arquivo Unipress  
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**  
Studio A Fotolito

**IMPRESSÃO**  
Ipsis Gráfica e Editora S.A.

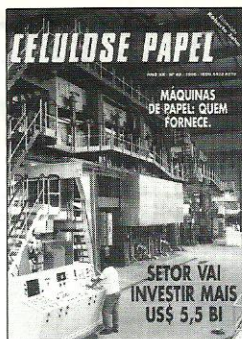


Foto de capa: máquina de papel fornecida pela Voith à Inpapel.

## SETOR RETOMA INVESTIMENTOS

O reinício do ciclo de investimentos da indústria de celulose e papel foi anunciado pelo vice-presidente da ANFPC, Boris Tabacof, que prevê o desenvolvimento de projetos de expansão e modernização totalizando US\$ 5,5 bilhões até o final desta década. O presidente da Associação, Osmar Zogbi, também está otimista, mas adverte: alguns problemas precisam ser resolvidos, como o patamar proibitivo dos juros.

6

## GRUPO JOÃO SANTOS ADOTA BAMBU COMO MATÉRIA-PRIMA PARA CELULOSE

Duas empresas desse tradicional grupo nordestino - a Portela e a Itapagé - estão utilizando o bambu como insumo, por aumentar a resistência da celulose e possuir ciclo vegetativo curto, baixo custo e alto rendimento, servindo como alternativa para as áreas antieconômicas da cultura de cana-de-açúcar.

11

## MÁQUINAS DE PAPEL: OS PLANOS DA VOITH E A NOVA FASE DA VALMET.

Após associar-se a outra gigante do setor, assumindo a razão social de Voith Sulzer Papertechnology, a mais tradicional fornecedora de máquinas de papel para o Brasil está atualizando a linha de produtos, enquanto a Valmet decidiu intensificar a atuação no País e escolheu a Talamac para representá-la.

15

## FOELKEL: ADVENTO DA ISO 14000 NÃO JUSTIFICA TODO ESSE ALARMISMO.

O vice-presidente de Meio Ambiente da ANFPC, Celso Foelkel, recomenda que a nova norma ambiental seja encarada antes como oportunidade do que como ameaça, acrescentando que nem do ponto de vista de prazo se justifica o alarde dos meios de comunicação, pois levará anos para entrar em uso.

27

## E MAIS:

Grandes consumidores (Toga) .....	9
Entrevista (Roberto Jeha) .....	22
Tendências (mídia impressa) .....	30
Opinião (Mário Leonel) .....	34



---

As matas nativas preservadas  
pela Klabin ocupam uma área  
equivalente a mais de  
100 mil campos de futebol.

---



A Klabin é a maior fabricante integrada de celulose, papel e produtos de papel da América Latina. Junto a seus 207 mil hectares de florestas plantadas com pinus, eucaliptos e araucárias, no Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, mantém mais de 100 mil hectares de florestas nativas preservadas, onde são desenvolvidos programas de proteção da flora e da fauna. No Centro de Interpretação da Natureza da Klabin, no Paraná, são desenvolvidos programas educativos que demonstram como é importante a participação da comunidade na preservação ambiental e como a empresa, através do "Desenvolvimento Sustentável", consegue harmonizar suas atividades produtivas com a natureza. A Klabin entende que a participação de todos é a melhor resposta para a efetiva preservação da natureza.





# SETOR DEVERÁ INVESTIR US\$ 5,5 BILHÕES NOS PRÓXIMOS ANOS

*A previsão é do vice da ANFPC, Bóris Tabacof, anunciando o início de um novo ciclo de investimentos da indústria de celulose e papel, enquanto o presidente Osmar Zogbi antecipa: o Brasil poderá retomar o desenvolvimento acelerado dos anos 70.*

O ciclo de investimentos da indústria de celulose e papel está sendo retomado. Quem anuncia é o vice-presidente da ANFPC e membro do Conselho de Administração da Cia. Suzano, Bóris Tabacof, acreditando que eles possam totalizar, até o fim desta década, US\$ 5 bilhões em celulose de fibra curta e US\$ 500 milhões em papel. "Com a recuperação dos mercados internacionais em termos de demanda e a volta dos preços aos níveis reais, somadas à retomada do crescimento da economia brasileira, entramos em novo ciclo de investimentos, que deverá se estender pelos próximos anos", afirma.

O presidente da ANFPC e diretor-presidente da Ripasa, Osmar Elias Zogbi, não deixa por menos: "O setor vai investir, sim. E os investimentos sairão mais cedo se as reformas do Governo Federal vingarem". Ele projeta, para o período que vai até o final do século, um crescimento da demanda "a taxas mínimas de 2,5% ao ano", respaldando novos investimentos - além daqueles em curso, da ordem de US\$ 2 bilhões, com horizonte até o final de 1996.

Na sua avaliação, as recentes dificuldades atravessadas pelo México não prejudicarão os planos do setor: "A crise mexicana foi um sinal de alerta, tanto que fez a nossa equipe



*Zogbi: é necessária uma nova política industrial.*



*Tabacof: produção deverá crescer até 4% neste ano.*

econômica corrigir algumas posturas. Então, isto acabou sendo positivo para nós. O Brasil está num bom caminho, podendo até voltar a crescer a taxas semelhantes às da década de 70". Para que tal se verifique, entretanto, ele adverte que devem ser resolvidos alguns problemas, como a alta taxa de juros e a falta de uma política industrial que contemple "um apoio mais decidido aos investimentos destinados à ampliação da capacidade produtiva do nosso parque industrial".

No último ciclo, com aproximadamente US\$ 6 bilhões aplicados, conseguiu-se elevar a produção de celulose, de 3,944 milhões de toneladas anuais (1989) para 5,382 milhões/t (1994), ou seja, 36,46%; e a de papel, de 4,871 milhões/t (1989) para 5,698 milhões t (1994), significando um aumento da ordem de 16,97%. Com o reaquecimento do mercado, a capacidade instalada tenderia a ser superada pela demanda nos próximos meses. "Mas, o nosso setor é cíclico. Com o aumento de preços, os investimentos são retomados e a produção cresce até a oferta superar a procura. Então, voltamos a nos mobilizar para uma ampliação da oferta, que nos permitirá manter ou até melhorar a posição privilegiada do Brasil no ranking dos produtores mundiais de celulose e papel", diz Tabacof,



acrescentando que, já em 1995, a produção nacional deverá crescer "uns 3% ou 4%".

## PROJETOS BILIONÁRIOS

A **Champion** estima em US\$ 1 bilhão o custo de seu empreendimento em Três Lagoas (MS), onde vai implantar uma nova fábrica. A decisão final para início das obras deverá ser tomada entre fins de 1996 e começo de 1997, informa o diretor-presidente da empresa, Ronaldo Guedes Pereira. "O projeto foi feito lá por 1986, mas acabou engavetado. O reflorestamento começou naquela época, embora tenha sido um tanto desacelerado. Agora, estamos acelerando de novo o reflorestamento e revendo o projeto", revela.

Um dos itens em estudo é como será a máquina de papel - o projeto inicial era para 600 toneladas diárias, mas atualmente se dá preferência a algo como mil t/dia. E a Champion está adquirindo novas áreas na região, onde possui 50 mil hectares (25 mil ha já reflorestados). Finalmente, ainda estão em fase de definição as fontes de financiamento.

Também os projetos da **Ripasa** deverão superar a barreira do US\$ 1 bilhão. O principal deles é o da Celmar, no qual tem 42,5% de participação, ao lado da Cia. Vale do Rio Doce (42,5%) e da Missoh Iwai Co. (15%). Osmar Zogbi revela também que a Ripasa está reavaliando o projeto de ampliação de celulose em sua unidade de Limeira, visando passar da atual produção de 300 mil toneladas para 450 mil t, até o final da década. Maiores detalhes sobre o empreendimento da Celmar são fornecidos por Luís Christiani, do Núcleo de Projetos da empresa. Fundada em 1992, já fez estudo de viabilidade econômica e está em fase de projeto, com start-up previsto para o final de 2001. Fábrica e florestas se localizarão na região de Imperatriz, sul do Maranhão, onde vão ser adquiridos 138 mil ha - 65 mil ha dos quais se destinarão ao plantio efetivo e outro tanto constituirá a área de preservação legal. Em 1995, já estão sendo reflorestados 5 mil ha.

Dos US\$ 962 milhões em que está



Guedes Pereira: **Champion** investirá US\$ 1 bilhão.

estimado o empreendimento como um todo, US\$ 768 milhões correspondem ao investimento na fábrica. Os recursos, segundo Osmar Zogbi, virão também do BNDES, do Eximbank e do OECF japonês. A produção objetivada é de 500 mil t/ano, pelo processo industrial TCF (*Total Chroline Free*, ou seja, totalmente livre de cloro). As obras da fábrica deverão ser iniciadas em 1998.

## OUTROS EMPREENDIMENTOS

A **Cenibra** investe US\$ 800 milhões na expansão de sua unidade fabril em Belo Oriente (MG), no sentido de duplicar a produção de celu-

## LINHAS DE CRÉDITO DISPONÍVEIS

"Há umas 80 empresas de papéis à base de reciclagem que poderiam efetuar investimentos se encontrassem linhas de crédito em condições aceitáveis. Deve ser feita alguma coisa, aproveitando o momento propício para modernização, melhoria de qualidade e aumento de produção", afirmou o coordenador do GT-5 (Papéis de Embalagem) da ANFPC, Jahir de Castro. Segundo ele, o assunto tem sido tratado em várias reuniões da Associação, mas, até agora, não surgiu uma opção realmente interessante para sugerir às empresas desse segmento. "É uma pena, pois a oferta de papéis à base de reciclados poderia aumentar substancialmente."

Lígia França, do BNDES, discorre sobre as várias linhas a que o empresário papeleiro tem acesso no âmbito da instituição. "Para as empresas industriais, a mais simples é a **BNDES Automático - Indústria e Infra-Estrutura**, para investimentos de até R\$ 3 milhões por ano", diz. O interessado deve procurar o agente financeiro de sua preferência, que analisará a possibilidade de concessão do crédito e definirá as garantias, cabendo ao BNDES aprovar a operação — o que é feito num prazo de cinco dias, sendo necessários mais alguns para a liberação do empréstimo. Os itens financiáveis são obras, materiais e instalações, despesas com o controle ambiental, racionalização e consumo de energia, capacitação tecnológica, qualidade e produtividade e despesas de importação, dentre outros. O financiamento do capital de giro será limitado a 30% do investimento fixo financiável. O prazo máximo é de 60 meses, com o spread variando de 3,5% a 6% ao ano.

Os mesmos itens são também contemplados pelo **Finem - Indústria**. Os financiamentos entre R\$ 1 milhão e R\$ 3 milhões deverão ser operacionalizados, preferencialmente, por meio dos agentes financeiros do BNDES, enquanto as operações superiores a tal montante poderão ser efetuadas diretamente com a instituição. O prazo vai de cinco a dez anos, com spread de 4,5% ou 6% a/a. "Do início do encaminhamento até a liberação dos recursos transcorrem aproximadamente seis meses", avisa Lígia França.

Há ainda o **Finame Automático**, para a aquisição de máquinas e equipamentos novos, fabricados no País, cadastrados na Finame e

sem limite de valor; operacionalizado somente por meio dos agentes financeiros da Finame; a linha de **Financiamento à Importação de Máquinas e Equipamentos**, com prazo máximo de 60 meses (estendido a 120 no caso de projeto de capacitação tecnológica aprovado pelo BNDES), a um custo de TJLP (taxa de juros de longo prazo) e spread de 4,5 a/a, além da taxa de risco máxima de 2% a/a; o **Finem - Agropecuária**, que contempla também a formação de florestas para geração energética e para insumos industriais, mas não os empreendimentos de reflorestamento que se destinem a insumos nos segmentos de serraria e exportação de madeira não beneficiada, com prazo de cinco a dez anos e spread de 4,5% ou 6% a/a; e o **BNDES Automático - Agropecuária**, para operações de até R\$ 3 milhões/ano, incluindo o reflorestamento para fins energéticos ou para produção de insumos industriais, com prazo máximo de 60 meses e spread variando de 3,5% a 6% a/a.

Maiores informações podem ser obtidas com as Centrais de Atendimento que o BNDES mantém em São Paulo (tel. 251-5055 e fax 251-5917), Rio de Janeiro (tel. 227-7081 e fax 220-2615), Brasília (tel. 223-3616 e fax 225-5179) e Recife (tel. 231-0200 e fax 221-4983).



Jahir: há umas 80 empresas carentes de crédito barato para modernização.

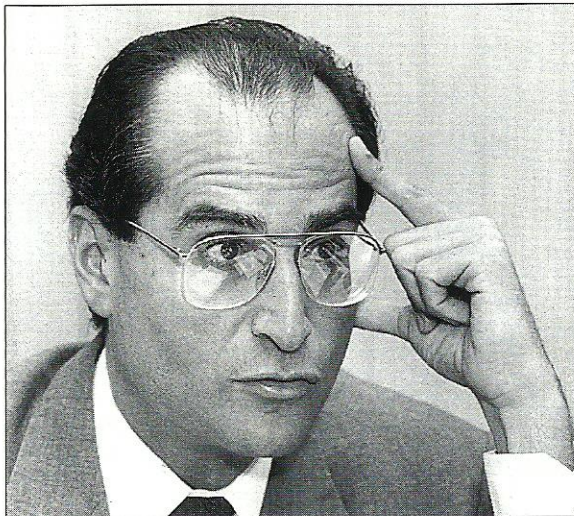


lose de fibra curta de eucalipto branqueada, aumentando a capacidade nominal de 350 mil toneladas anuais para 700 mil t. Segundo o diretor da Cenibra Florestal e gerente-geral do Projeto de Expansão, João de Deus Almeida, o empreendimento começou a ser estudado há sete anos e, por problemas de financiamento, foi dividido em duas etapas.

A primeira correspondeu à área de energia, compreendendo a caldeira de recuperação, turbo gerador e central de ar comprimido. A segunda, em curso desde setembro de 1993, abrange a preparação da madeira, cozimento e lavagem, branqueamento, secagem da polpa e enfardamento, recuperação, planta química e utilidades. O custo total deverá ser de US\$ 800 milhões, dos quais US\$ 600 milhões na área industrial (US\$ 105 milhões na primeira fase e US\$ 495 milhões na segunda). O *start-up*, previsto inicialmente para 31 de dezembro deste ano, poderá ser antecipado em dois meses. A geração de empregos decorrente está estimada em 180 vagas diretas na produção e mais 2 mil nas atividades florestais.

Já a **Klabin**, de acordo com seu diretor-geral, Alfredo Lobl, tem vários investimentos em curso ou em fase de estudos. "O maior deles é uma fábrica de celulose solúvel para a indústria têxtil na Bahia, orçada em US\$ 220 milhões", revela, acrescentando que está sendo concretizada uma joint-venture com a empresa austríaca Lenzing, para a implantação de uma fábrica que produzirá 115 mil t de celulose/ano; e que os investimentos de consolidação da Klabin são da ordem de US\$ 150 milhões anuais. "Investimentos maiores estão em fase de esclarecimento, relativamente à mecânica do Mercosul."

Por sua vez, o diretor-superintendente da **Votorantim**, Raul Calfat, lembra que em 1994 foram investidos US\$ 140 milhões na ampliação da capacidade produtiva da fábrica de celulose de Jacaré, que passou de 150 mil para 220 mil toneladas/ano; no período 1995/96, haverá novo aumento, desta vez para 420 mil t/ano. Os investimentos nesse biênio, que



*Calfat: fábrica de celulose quase dobrará a produção.*

totalizam US\$ 300 mil, compreendem também a ampliação da fábrica de celulose da Celpav, em Luiz Antônio, que, de 300 mil t/ano, passará a produzir 350 mil t; a instalação de uma máquina de revestimento para produção de papel couchê, elevando a produção, das atuais 25 mil t anuais, para 75 mil t; e a instalação de uma máquina de revestimento na fábrica de Piracicaba, para a produção de papéis térmicos e autocopiativos, cuja produção é hoje de 15 mil t/ano e passará a 40 mil t. "A compra da maior parte desses equipamentos já foi concretizada e agora os fornecedores estão construindo as máquinas", diz Calfat, que é também presidente da Associação Paulista dos Fabricantes de Papel e Celulose.



*Lobl: Klabin implantará fábrica junto com a Lenzing.*

A **Igaras** está investindo em 1995 um total de US\$ 34 milhões na ampliação de sua capacidade produtiva, modernização de equipamentos e na área de controle ambiental. Com isto, a produção de papéis para embalagens da Igaras passará das atuais 310 mil toneladas/ano para 340 mil t, nas suas fábricas de Otacilio Costa (SC) e Angatuba (SP). A empresa também vai implantar uma gráfica própria junto à unidade de Jundiá, visando assumir a impressão das embalagens múltiplas (serviço que é atualmente executado por terceiros).

A **Suzano** vai investir US\$ 30 milhões para aumentar em 30% a produção de cartão para embalagem na sua fábrica de Suzano. A máquina B-6 terá sua capacidade ampliada, das atuais 135 mil toneladas anuais, para 175 mil. O BNDES financiará US\$ 19,5 milhões e fabricantes internacionais de equipamentos vão responder por cerca de US\$ 5 milhões. De acordo com o diretor financeiro e de relações com o mercado, Adhemar Magon, a empresa não recorrerá a um maior volume de celulose para tal aumento de produção: vai, isto sim, reciclar aparas de papel. O projeto será concluído no segundo semestre de 1996.

A **Portela** tem como plano de expansão para os próximos três anos o aumento de sua produção, de 33,6 mil t de papel e 133 milhões de sacos anuais, para 55 mil t de papel e 240 milhões de sacos, com investimento da ordem de US\$ 15 milhões. Já a **Itapagé**, também do Grupo Industrial João Santos, desenvolve um plano de expansão que, em sua primeira fase, elevará a produção de cartão duplex, de 60 mil para 75 mil t/ano.

O diretor-superintendente da **Riocell**, Alfred Freund, informa que a empresa "está em fase de estudos para escolha da alternativa mais adequada aos seus objetivos empresariais de expansão".

Finalmente, os investimentos da **Aracruz** foram de US\$ 69,2 milhões em 1993 e US\$ 75,9 milhões no ano passado, devendo se manter em patamar semelhante no atual exercício.



# TOGA FAZ 60 ANOS

## APOSTANDO NAS PARCERIAS PARA DESLANCHAR

*As joint-ventures já possibilitaram a implantação de cinco novas unidades desde 1989, mas Sérgio Haberkfeld pretende, ainda, fundir suas operações com a Dixie Lalekla e instalar uma fábrica de embalagens junto com a IP.*



**M**aior empresa de embalagens flexíveis no Brasil, a Toga - Indústria de Papéis de Arte José Tscherkassky completa 60 anos em 1995 e está apostando firme nas associações com companhias estrangeiras para crescer em ritmo acelerado. Após implantar, nos últimos cinco anos, três novas unidades no Brasil e duas nos Estados Unidos, mediante joint-ventures com dois grupos norte-americanos, um alemão e outro suíço, a Toga está prestes a fechar

negócio com a Dixie Lalekla, que atua na área de embalagens rígidas, como potes plásticos para margarina e iogurte, e produtos descartáveis, dentre eles os copos de cartolina fornecidos ao McDonald's e ao Bob's. "A tendência é de que juntemos todas as nossas operações, inclusive as do Exterior", revela o diretor-superintendente da Toga, Sérgio Haberkfeld.

Além disto, a Toga acaba de abrir uma fábrica em Barueri (SP) — a BMT,

tendo como parceiros a Bryce norte-americana e a MW alemã, cada uma com 33% de participação —, dedicada à produção de embalagens plásticas para fraldas e saquinhos para batatas fritas, com perspectiva inicial de vendas da ordem de US\$ 10 milhões/ano.

Finalmente, Haberkfeld sonha com a implantação, em conjunto com a International Paper, de uma fábrica de embalagens para leite e suco de laranja. "Será um projeto com prazo de maturação



mais longo”, ressalta, lembrando que o conjunto a ser fornecido ao cliente deve incluir a máquina que coloca o líquido dentro do envoltório e o fecha. “Trata-se de um investimento muito grande, a ser feito em parceria com a IP.”

Uma primeira associação com a IP — grupo cujo faturamento nos EUA, em 1994, atingiu a casa dos US\$ 14 bilhões — já resultou na implantação de uma unidade de caixas para leite refrigerado, fornecidas à Itambé mineira. “No momento, estamos importando o cartão dos Estados Unidos, porque ninguém no Brasil faz o cartão da forma como a Toga quer: branco, com polietileno dos dois lados, para produto líquido”, afirma Habberfeld. A importação, segundo ele, poderá atingir 500 toneladas mensais de cartão, já em 1996.

O diretor-superintendente da Toga explica que, com o preço do leite mais compensador nos últimos tempos, os produtores resolveram investir na melhoria da qualidade da embalagem. É o caso da Itambé, que decidiu apresentar seu leite B e C em caixa, sem aumento do preço, como forma de adquirir uma vantagem competitiva em relação aos outros fabricantes de Minas Gerais. Havia, entretanto, a necessidade de se lançar uma caixa que não ficasse marrom ao receber o líquido, pois, assinala Habberfeld, “ninguém quer comprar leite em algo que pareça uma caixa de sapato”. Assim, como as indústrias brasileiras não se mostraram aptas a fornecer cartão branco feito com fibra longa, não aluminizado, a Toga recorreu à IP. “Trata-se de um mercado enorme, fantástico. Se pudermos atingi-lo a um preço acessível, as possibilidades são praticamente infinitas”, entusiasma-se Habberfeld.

A perspectiva de faturamento da Toga, em 1995, é de aproximadamente US\$ 200 milhões. Já as projeções de uma receita conjunta com a Dixie-Lalekla se situam entre US\$ 250 milhões e US\$ 260 milhões/ano. A Dixie-Lalekla adquiriu em 1994 a divisão de

embalagens rígidas da Itap, em Votrantim (SP), por US\$ 28 milhões; com isto, passou a deter uma fatia de 18% do mercado.

### CAFÉ E BISCOITOS

Fundada em 1935, a Toga já marcava presença no segmento de embalagens quando o café experimentou uma primeira evolução quanto à maneira como era comercializado: o produto, até então vendido em grãos para ser moído na hora em mercearias, passou a ser



“As caixas para leite são um mercado enorme, fantástico, com possibilidades praticamente infinitas.”

apresentado em embalagens de papel glassine. Com isto, chegava a ter uma vida de prateleira de até cinco dias. A Toga esteve presente em todas as fases do desenvolvimento das embalagens para café, até chegar à Togovac, na década passada — uma estrutura para embalar o produto a vácuo que permite seu acondicionamento por 360 dias.

A empresa também lembra com orgulho ter sido por seu intermédio que chegou ao mercado, nos anos 50, a primeira embalagem de biscoito para venda no varejo (até então o produto era vendido somente a granel e não existiam máquinas automáticas). Hoje, a Toga é a maior fabricante de embalagens plásticas para biscoitos do País.

E, segundo Habberfeld, detém igualmente a liderança na produção de envoltórios para sabonetes e de rótulos em geral.

Grande consumidora de cartão desde 1964, a Toga começou a ser suprida pela Yazbeck, companhia posteriormente absorvida pela Santista; depois, foi atendida pela Olikraft, atual Mainville; e está com a Suzano desde que esta atendeu sua máquina 6, na entrada dos anos 70. “Nós fornecemos os cartuchos do detergente Omo, as caixas para Maizena e Vitamilho, tudo em rotogravura. Só um concorrente trabalha também com rotogravura, e mesmo assim apenas com caixinhas de cigarro”, garante Habberfeld.

Na sua avaliação, o único cartão brasileiro que atinge qualidade para rotogravura é o da Suzano. “Desde o início, o desenvolvimento do cartão que usamos foi feito conjuntamente pela Toga, Suzano e Gessy-Lever. Esta parceria deu 100% certo: conseguimos a qualidade almejada a um custo competitivo.”

A Toga iniciou este ano com um consumo mensal de 2.500 toneladas de cartão. Com o forte aumento do consumo nas faixas populares, em função do Plano Real, esta quantidade já vem sendo insuficiente e a Toga estuda a importação de cartão dos EUA e Alemanha —

“sempre em parceria com a Suzano e a Gessy-Lever”, acentua Habberfeld. Ele lembra que a Toga já utilizou cartão importado da empresa finlandesa Tako, em 1972/73, “mas, com a crise do petróleo, isto ficou depois proibitivo”. Atualmente, as embalagens à base de cartão respondem por 30% do faturamento da Toga. Quanto ao cartão importado para fazer caixas de leite, a previsão é de que a demanda atinja 480 t/mês no segundo semestre.

A empresa também utiliza o monolúcido, como base para o cuchê que ela própria produz, e papel para colar com alumínio, poliéster etc. No começo de 1995, o consumo de papéis de todos os tipos estava na casa de 925 t/mês.



# BAMBU

## É A PRINCIPAL MATÉRIA-PRIMA DO GRUPO JOÃO SANTOS

*O empresário João Santos aposta neste insumo cuja fibra longa aumenta a resistência da celulose, além de possuir ciclo vegetativo curto, baixo custo e alto rendimento, o que faz dele a opção ideal para áreas antieconômicas da cultura de cana-de-açúcar.*



*Instalada em Coelho Neto (MA), a Itapagé vai aumentar sua produção para 75 mil toneladas/ano de cartões.*

Em fevereiro de 1945, o boletim da *National Far Chemurgic*, de Columbus (Ohio), noticiou que técnicos do governo norte-americano começavam a estudar as aplicações e cultivos de bambu na costa do Golfo do México, visando comprovar se realmente serviria como ótima matéria-prima para a produção de celulose.

Cinquenta anos depois, isto é uma realidade no Brasil. O plantio de bambu para fabricação de celulose se tornou uma opção para áreas antieconômicas

da cultura de cana-de-açúcar, conforme revelou o diretor-presidente da Cia. Portela e um dos dirigentes do Grupo Industrial João Santos, José Bernardino Pereira dos Santos, em palestra que fez recentemente na Federação das Indústrias de Pernambuco.

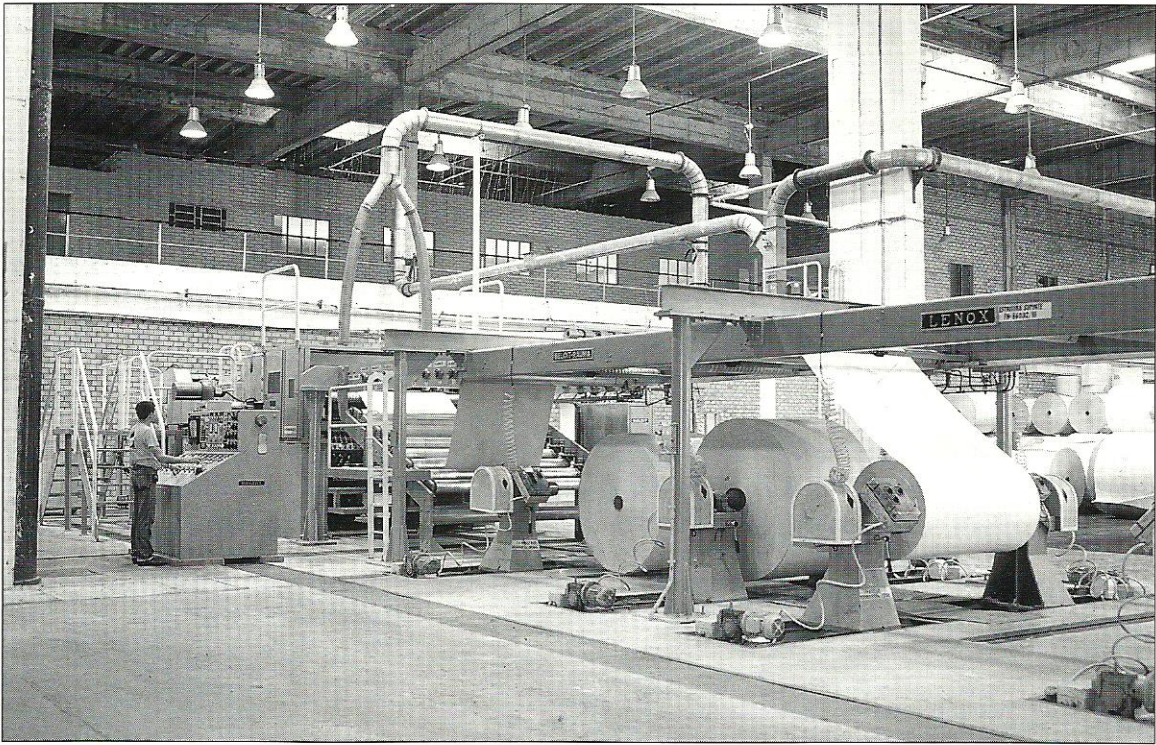
Segundo ele, a expansão do bambu em Pernambuco depende apenas de se convencer os usineiros da viabilidade da cultura, mesmo utilizando-se encostas e pontos desfavoráveis à cana. Neste sentido, o próprio Grupo João Santos serve

de exemplo bem-sucedido da utilização de matérias-primas alternativas para viabilizar sua produção. É uma história que não poderia deixar de ser registrada nas páginas de **Celulose & Papel**.

### SISAL, APARAS, BAGAÇO...

O Grupo Industrial João Santos teve como empresa primeira a usina de açúcar Santa Tereza — localizada na cidade de Goiânia, a 66 km de Recife —, que iniciou suas atividades em 1937. A ela





*Os investimentos em curso na Itapagé otimizarão a fábrica nos setores de celulose, utilidades e máquina de papel.*

vieram se somar empreendimentos nos setores de cimento, comunicações, açúcar e álcool, agropecuária e transportes. E, em 1972, o grupo adquiriu a Portela, fábrica de celulose e papel no município de Jaboatão (PE).

Fundada em 1918, a Portela tem como objetivo social a fabricação e comercialização de celulose, papel e sacos de papel, constituindo-se, assim, numa empresa totalmente integrada. Utilizando inicialmente o sisal como principal matéria-prima e tendo aparas como complemento, a Portela atingia uma produção anual de 18 mil toneladas de papel, destinadas aos mercados do Norte e Nordeste.

O sisal era uma fibra de grande potencialidade, mas seu uso majoritário acabou se tornando economicamente inviável em função de ter preços demasiado oscilantes, pois regidos pelas cotações do Exterior, onde é utilizado na confecção de corduárias. Face a isto, a Portela optou por um outro mix de matérias-primas, passando a adotar o bagaço (60%) e o sisal (40%).

Com o desenvolvimento tecnológico e a busca de ganhos de qualidade, a Portela elimina do seu processo o bagaço, substituindo-o pelo bambu — cuja fibra longa possibilita um aumento da resistência da celulose. Além disto, o

curto ciclo vegetativo do bambu — três anos — e o seu baixo custo, aliados ao alto rendimento de material celulósico por unidade de área, fazem desta uma espécie florestal perfeita para a indústria, mesmo porque plenamente adaptada às condições climáticas de algumas áreas da região.

Assim, a empresa investe desde 1985 na formação de florestas próprias, com 12 mil hectares plantados de bambu nos Estados de Pernambuco e Paraíba. Segundo José Santos, a Portela pretende implantar mais 4 mil ha até 1997. “Nosso grupo desenvolveu nas últimas duas décadas tecnologias próprias no plantio e produção de celulose de bambu, graças ao apoio recebido de órgãos internacionais e ao empenho de toda a sua equipe. Os trabalhos até aqui realizados potencializam o programa de expansão do grupo no setor de celulose e papel para a próxima década”, afirmou, referindo-se não só à Portela, mas também à Itapagé, que igualmente utiliza o bambu como matéria-prima.

Ao mesmo tempo, modernizando e ampliando sua planta industrial, a Portela foi pioneira na importação da tecnologia norte-americana do papel extensível Clupak, que se caracteriza principalmente por dotar os produtos com ele confeccionados de superior elasti-

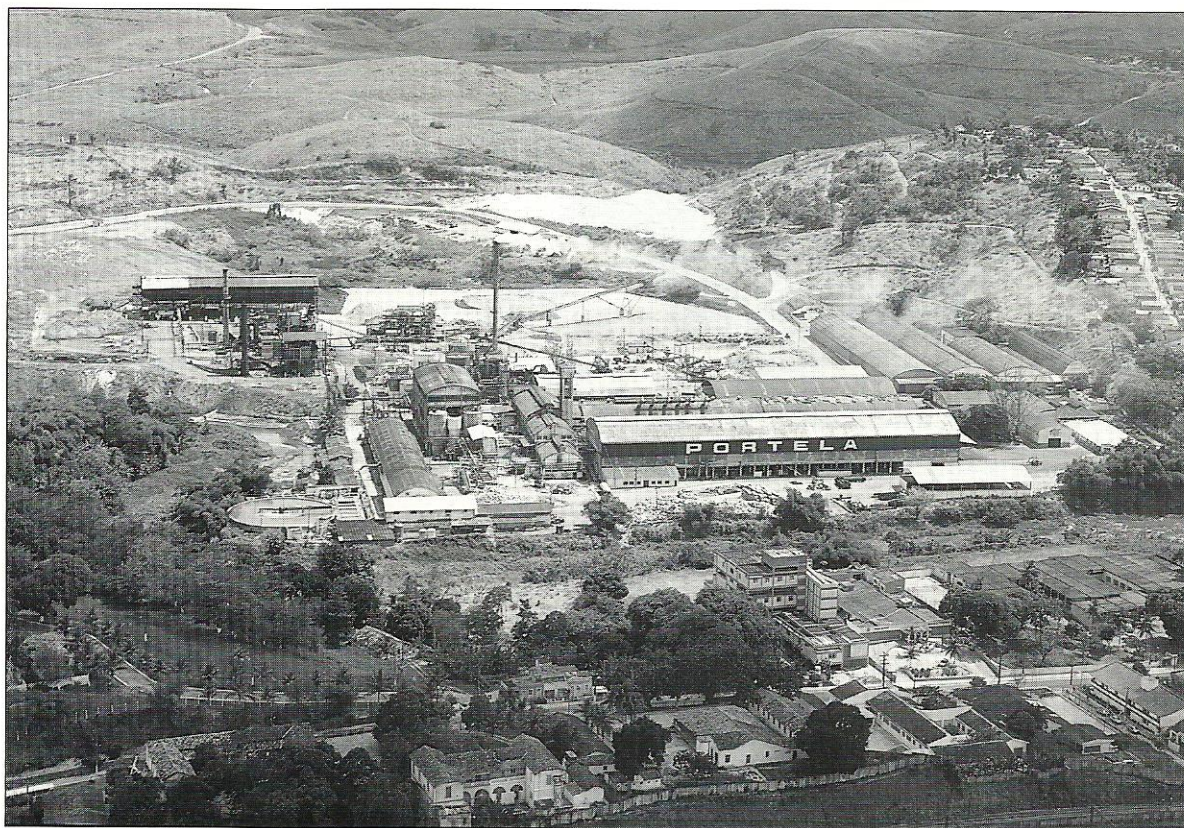
dade e maior resistência ao rasgo, estouro e manuseio. O desenvolvimento do papel extensível Clupak de 100 g/m<sup>2</sup> é inclusive destacado por José Santos como um “fator decisivo” no sucesso da Portela, tanto que já está difundido na Europa e Estados Unidos.

E justifica: “O papel de 100 g/m<sup>2</sup> representa a possibilidade de diminuição do número de folhas de qualquer tipo de sacaria, se comparado ao papel de 80 g/m<sup>2</sup> utilizado pela indústria brasileira. Como ilustração, podemos citar uma sacaria que habitualmente necessitava de três folhas de 80 g/m<sup>2</sup>, num total de 240 g, e que passa a utilizar na sua confecção duas folhas de 100 g/m<sup>2</sup>, significando uma redução de custos da ordem de 16%, com a manutenção de todas as características necessárias ao produto”.

Ele destaca, ainda, outros fatores importantes para que a empresa atinja seu porte atual: o investimento na montagem do parque industrial, que hoje é composto por duas máquinas de papel e a fábrica de sacos; e a implantação de uma planta química de última geração, bem como de sistemas antipoluentes, visando à redução de custos nos seus processos e à compatibilização de suas atividades com a preservação ambiental.

De uma produção inicial de 1,5 mil toneladas de papel e 4,5 milhões de sa-





*A Portela, localizada em Jaboatão (PB), foi pioneira na importação da tecnologia do papel extensível Clupak.*

cos por mês, a Portela passou aos atuais patamares de 2,8 mil t de papel e 12 milhões de sacos/mês. Seu faturamento anual é da ordem de R\$ 38,5 milhões, contando com 1.065 colaboradores, distribuídos nas áreas industrial, administrativa e florestal. Nos próximos três anos, a empresa investirá R\$ 15 milhões num plano de expansão que prevê o aumento da produção mensal para 4,6 mil t de papel e 20 milhões de sacos.

### **DAS CAIXAS AOS CARTÕES**

Outra empresa do Grupo João Santos no setor de papel e celulose é a Itapagé, localizada no município de Coelho Neto (MA). “A fábrica está instalada numa das áreas mais promissoras ao desenvolvimento industrial do setor básico nas próximas décadas”, garante José Santos. “A região possui rodovias, ferrovia e porto de elevado calado, que permitem um atendimento constante e seguro aos mercados interno e externo.”

Trata-se da antiga Cepalma S/A, adquirida em 1976 pelo Grupo João Santos. Sua produção era então de 35 mil t/ano de caixas de papelão ondulado, utilizando como matéria-prima o babaçu

— palmácea nativa constituída por fibras curtas e de alta rigidez. Em dezembro de 1979 a razão social foi mudada para Itapagé S/A - Celulose, Papéis e Artefatos.

Em 1990, a Itapagé decide desativar sua unidade de caixas de papelão, substituindo-a pela produção de cartões dúples, com o objetivo de atingir um mercado em plena ascensão. Para tanto, substituiu o babaçu pela matéria-prima que, nas palavras de José Santos, “seria a grande responsável pelo surgimento de um dos melhores cartões dúples do País”: o bambu.

A Itapagé possui hoje mais de 200 mil ha destinados ao seu suporte florestal, principalmente para a plantação do bambu. É a única fabricante de cartões do Brasil que utiliza as fibras longas do bambu para a elaboração dos seus produtos. “O uso exclusivo de fibras virgens de bambu evita a contaminação dos produtos que são acondicionados com os cartões Itapagé e, por isto, é o mais indicado para embalagens de alimentos, medicamentos, frigoríficos e detergentes, dentre outros”, assinala José Santos.

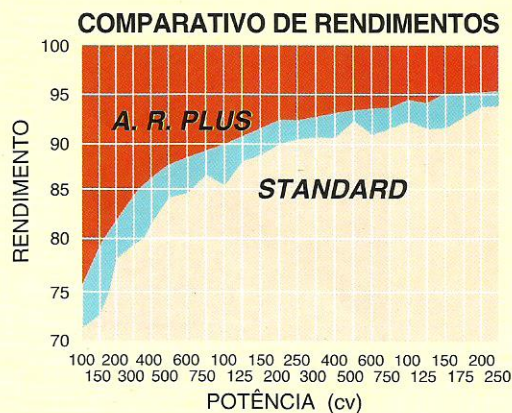
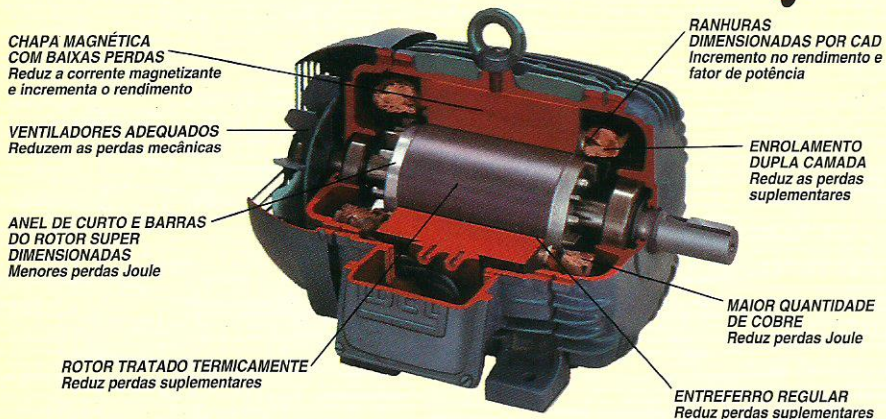
Com uma produção atual de 60 mil t/ano de cartões dúples, a Itapagé iniciou no último semestre o plano de ex-

pansão que, já na primeira fase, elevará a sua produção anual para 75 mil t.. Assim, vêm sendo adquiridos equipamentos de última geração, a serem implantados em toda a unidade industrial. Os setores de secagem e acionamento das máquinas passarão a ser totalmente automatizados, garantindo maior segurança no processo e aumento de produtividade.

“Atualmente, estão sendo realizados investimentos na otimização da fábrica nos setores de celulose, utilidades e máquina de papel, que viabilizarão o incremento de qualidade e darão ao cartão uma cobertura de altíssima qualidade”, diz José Santos, lembrando também a instalação em curso de um sistema digital de controle distribuído, que efetuará através de sensores o controle da gramatura, umidade, aplicação e espessura do novo cartão dúples Itapagé, a ser produzido a partir de agosto próximo. “A base do cartão — conclui José Santos — também merecerá destaque. Um novo sistema irá proporcionar uma formação uniforme da base do cartão. Isto, aliado às características naturais das fibras longas do bambu, irá conferir ao produto uma coluna e uma resistência ao rasgo imbatíveis.”



# Alto Rendimento *Plus*

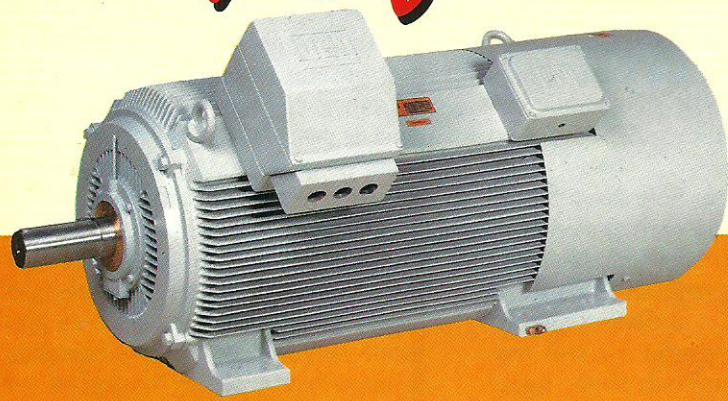


## MOTOR TRIFÁSICO DE INDUÇÃO

Potências: 1 a 250cv. Tensões: 220/380, 380/660, 440/760 ou 220/380/440V  
Fator de serviço: 1.15. Classe de isolamento: "B" (130°). Pólos: 2 a 8

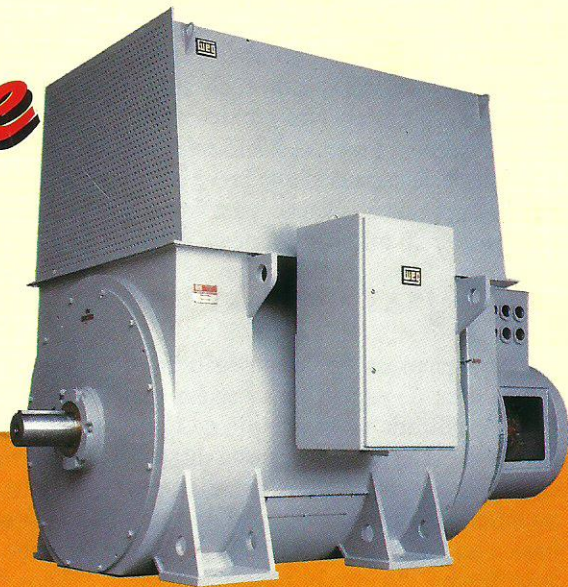
# Grandes motores Motores grandes

## Alta tensão com Alta *Performance*



### MOTOR TRIFÁSICO DE INDUÇÃO LINHA H

Carcças: 315 a 560. Potências: 125 a 710 (baixa tensão) e 100 a 2.250 kW (alta tensão). Tensões: 220 a 6.600 V.  
Classe de isolamento: "F" (155°C). Pólos: 2 a 8.



### MOTOR TRIFÁSICO DE INDUÇÃO LINHA K

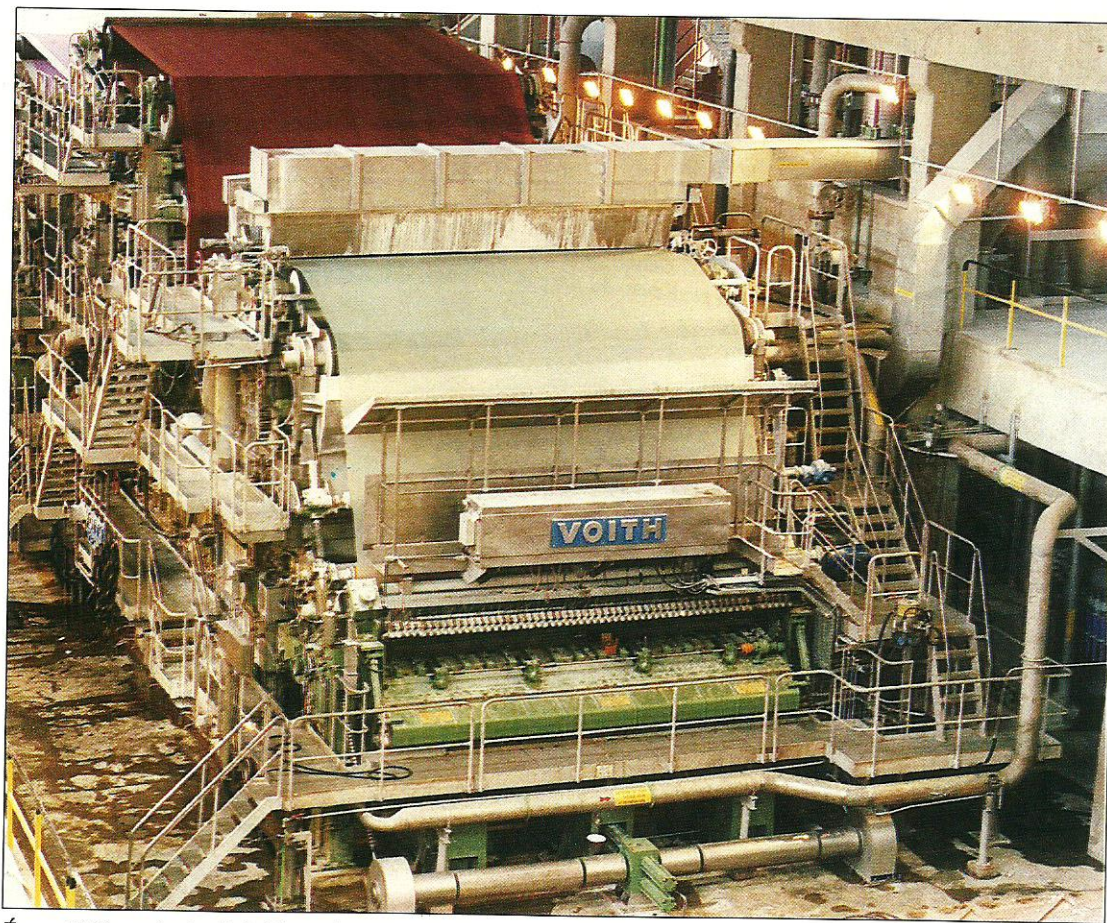
Carcças: 280 a 1.000. Potências: até 22.400 kW  
Tensões: até 13.800 V. Classe de isolamento: "F" (155°C).





# MÁQUINAS DE PAPEL: PRESENÇA DA VOITH NO BRASIL VEM DESDE 1923

*Gigante do setor, a Voith já produziu ou reformou 118 máquinas de papel em nosso País e agora atualiza sua linha brasileira, após a joint-venture com a Sulzer.*



*É uma Voith a máquina 2 da Ripasa (LWC), que tem largura de tela de 5.900 mm e velocidade de 1.400 m/min.*

Há mais de 70 anos -- exatamente em 1923 -- a Voith começava a marcar presença junto à indústria papelreira do Brasil, com a montagem da primeira máquina de papel com cilindro monolúcido na Cia. Fabril do Cubatão (depois Cia. Santista de Papel, hoje pertencente ao grupo Ripasa). Em 1925, foi a vez de uma máquina Voith para produ-

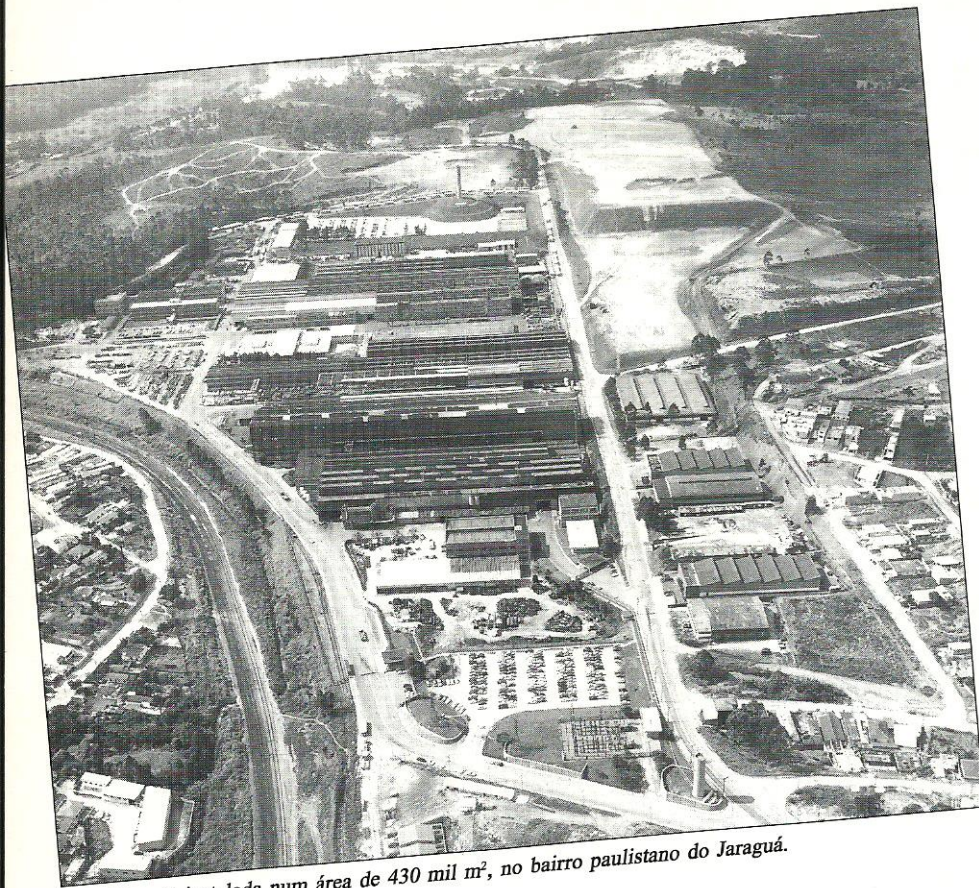
ção de papéis finos, com 2.250 mm de largura de tela, instalada na empresa Godinho, Braune & Cia.

E na sequência vieram muitas outras, com capacidade crescente, dentre elas uma máquina de papel branco, com largura de tela de 2.450 mm, para a Cia. Melhoramentos de São Paulo, em 1931; uma máquina de cilindro mono-

lúcido, cuja largura já era de 2.700 mm, fornecida em 1934 às Indústrias Reunidas Francisco Matarazzo; e uma máquina para a produção de papel pergaminho, com 2.600 mm de largura de tela, também destinada à Melhoramentos, em 1939.

Em 1953 era instalada uma máquina yankee para papéis carbono, seda e





A Voith está instalada num área de 430 mil m<sup>2</sup>, no bairro paulistano do Jaraguá.

monolúcidos, com 3.300 mm de tela, nas Indústrias de Papéis Santa Terezinha. E, no ano seguinte, a Voith fornecia uma instalação completa para papel kraft, com capacidade de 55 toneladas/dia, para a Olinkraft, de Lajes (SC).

A empresa foi constituída no Brasil em julho de 1964, depois de uma experiência inicial de associação com a Bardella, a partir de 1957: com técnicos e engenheiros das áreas de papel e turbinas vindos da Alemanha, mais funcionários contratados no Brasil, implantou-se um Departamento Voith dentro da Bardella, que passou também a ter participação acionária dessa multinacional. Os resultados foram tão auspiciosos que se decidiu partir para a criação da Voith S/A - Máquinas e Equipamentos. A primeira máquina de papel fabricada pela Voith no Brasil foi para a Cocelpa, em 1967, tendo velocidade de 300 metros por minuto e capacidade de produção de 50 toneladas diárias de papel kraft.

Ao todo, já foram aqui produzidas e reformadas 118 máquinas de papel -- 68 para o mercado nacional e 50 destinadas a outros países. Dentre as nacionais, a da Bahia Sul, a maior máquina



Padovani: mercado de tissue é muito promissor.

de papel do Brasil, é recordista também em produção, com 847 toneladas por dia.

No segmento de linerboard, a máquina da Chesapeake (EUA) é a de maior produção, com 890 t/dia. E para papel-jornal, a de maior largura de tela é a Braviken 51 (Suécia), com 9.150 mm.

Na área de papel tissue, a Voith exportou máquinas que ainda estão entre as mais velozes do mundo: KCM-TM1, com velocidade de 2.000 metros por minuto e produção de 200 toneladas diárias; KCM-Bajio (1.800 m/min e 162

t/dia) e Guaicaipuro (1.800 m/min e 77 t/dia).

Em outubro último, a J. M. Voith GmbH e a Sulzer AG, empresas líderes em várias áreas de tecnologia para o papel, passaram a trabalhar em conjunto. Dessa associação resultou a Voith Sulzer Papertechnology e, segundo o gerente de Marketing e Atendimento ao Cliente, Jair Padovani, uma consequência imediata está sendo a atualização da linha de produtos, agora complementada por itens da empresa Escher Wyss, que faz parte do grupo Sulzer. "Na área de preparação de massa, por sinal, já estão definidas algumas melhorias a serem introduzidas nos equipamentos. E as outras áreas seguirão o mesmo processo", antecipa.

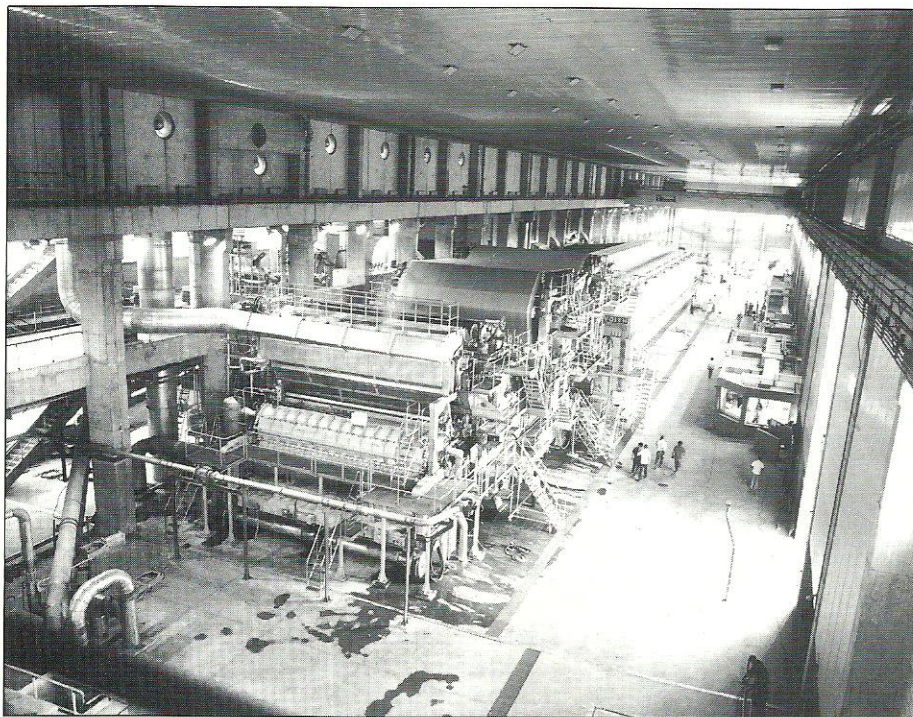
### VTM, A MÁQUINA-PILOTO

A Voith Sulzer, revela Padovani, considera muito promissor o mercado de tissue no Brasil, "tanto que mantém um Centro de Pesquisa e Desenvolvimento em sua sede". Trata-se da VTM - Versuchstissuemaschine, única máquina tissue piloto existente no País, construída para otimizar o desenvolvimento e pesquisa de papel tissue e seus equipamentos. Ele acredita que o mercado de tissue evoluirá no sentido de uma maior regionalização, com máquinas menores para atender localidades próximas, "ao invés de se transportar produto pronto para pontos distantes".

O homem de Marketing da Voith Sulzer também avalia que o mercado de embalagem poderá se tornar mais interessante em futuro próximo, "pois há anos não se investe significativamente neste segmento e, sem dúvida, há uma necessidade a ser preenchida". E, em curto ou médio prazos, ele prevê o lançamento de um projeto relativo a papel-jornal, já que o Brasil importa um excedente dessa matéria-prima - importações estas que estão diminuindo devido à escassez do produto no mercado externo, prevendo-se dificuldades cada vez maiores para o abastecimento por meio de importações.

Outro segmento em expansão, segundo Padovani, é o de papel pintado ou revestido. Foi a Voith Sulzer que fa-





A Voith, que forneceu a máquina 1 da Pisa, aposta na expansão do segmento de papel-jornal.

bricou a máquina de LWC da Inpacel, e Padovani garante que sua qualidade se iguala à das melhores do mundo, “tanto que essa empresa está exportando para toda a Europa e até para o Japão”.

### VISÃO DE LONGO PRAZO

Quando se esforçava para convencer a família Voith a implantar uma fábrica própria no Brasil, o presidente do grupo, Hugo Rupf, acentuou que seria uma indústria planejada para o final do século. Ficaria célebre uma frase que disse na ocasião: “O Brasil foi criado por Deus para a Voith” -- alusão ao imenso potencial hidráulico e florestal do País.

Mas a natureza também podia ser um fator adverso, conforme se verificou durante as obras de construção. Choveu torrencialmente naquele verão de 1965, dificultando um empreendimento que, em si, já era titânico: tiveram de ser abertos 2,2 quilômetros de ruas de acesso e deslocados 400 mil metros cúbicos de terra, a fim de que fosse obtida a superfície plana de 50 mil metros quadrados para as primeiras instalações. Hoje, a indústria conta com 134 mil metros quadrados de área fabril e seus escritórios ocupam 26 mil m<sup>2</sup>, num terreno de 430 mil m<sup>2</sup>, situado no

bairro paulistano do Jaraguá. O número de funcionários é 2.400.

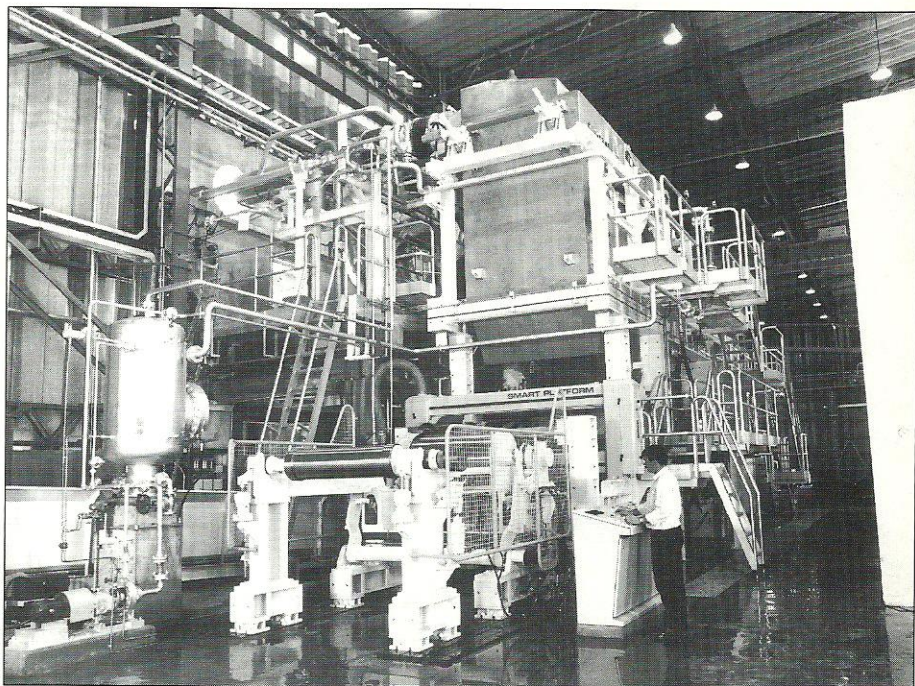
Padovani também recorda com carinho o trabalho desenvolvido pela Voith, em conjunto com clientes como a Suzano, a Ripasa e a Champion, para fabricar uma máquina adequada à especificidade do papel brasileiro, que usa celulose de fibra curta, com 100% de

eucalipto. “De início, nem se acreditava em fazer papel de boa qualidade com tal celulose. Hoje, graças aos esforços de todos nós, os resultados são excelentes. E temos uma tecnologia que vale para o mundo inteiro.”

Uma máquina de papel da Voith, do fechamento do contrato ao start-up, é implantada em 14 e 22 meses.

“Mas pode ser menos, em circunstâncias favoráveis ou quando o projeto exige”, assinala Padovani. Ele destaca a excelente performance do equipamento, comprovada nestes dados do final de 1994: no Brasil, as máquinas Voith são responsáveis por nada menos do que 80% da produção de papel de escrever e imprimir; por 28% da produção de papel embalagem (*line-board*); por 26% da produção de papel tissue e por 40% da produção de papéis especiais.

E, embora o nível de nacionalização seja bem alto, ainda existem componentes importados, “variando de caso a caso, de acordo com as especificações de cada contrato”. Segundo Padovani, são basicamente importados os rolamentos, as chapas de aço inox especial para a fabricação da caixa de entrada, as camisas (de bronze ou inoxidável) para rolos de sucção e alguns componentes eletrônicos.



Máquina-piloto na Voith visa otimizar o desenvolvimento e pesquisa do tissue e seus equipamentos.



V C P

UMA EMPRESA  
QUE TRAZ A FORÇA DO GRUPO  
VOTORANTIM,

O KNOW-HOW DA  
PAPEL SIMÃO

E O COMPROMISSO  
DE PRODUZIR  
CELULOSE E PAPEL  
COM A COMPETÊNCIA DE  
QUEM SE PROPÕE  
A FAZER O MELHOR.



O Grupo Votorantim, com sua determinação e capacidade de investimento, inaugurou em 1991 a CELPAV - Cia. Votorantim de Celulose e Papel, uma das mais modernas empresas em seu ramo no mundo. Em 1992, dando andamento à sua política de expansão, incorporou a Papel Simão, com 70 anos de bem-sucedida participação no mercado papelero. Agora, unindo as duas forças, nasce a VCP - Votorantim Celulose e Papel. A nova empresa já começa com um patrimônio líquido de US\$ 1,5 bilhão, 5,1 mil empregos diretos, capacidade de



produção de 530 mil toneladas/ano de papel e uma projeção de 770 mil toneladas/ano de celulose. A VCP sabe que o futuro exige um compromisso com a qualidade, que passa

pela utilização de tecnologia de ponta aliada à constante valorização e aprimoramento de seus recursos humanos. Por isso, concentra seus esforços em tornar-se uma empresa competitiva a nível internacional. Somente nos próximos dois anos serão implementados investimentos de mais de US\$ 250 milhões.



Com isso tudo, quem tem a ganhar é o mercado, especialmente os clientes, parceiros de uma nova era, que encontrarão na VCP um aliado capaz de manter sempre o mais alto nível em produtos e serviços. Este é o compromisso da Votorantim Celulose e Papel.





# VALMET INTENSIFICARÁ ATUAÇÃO NO PAÍS

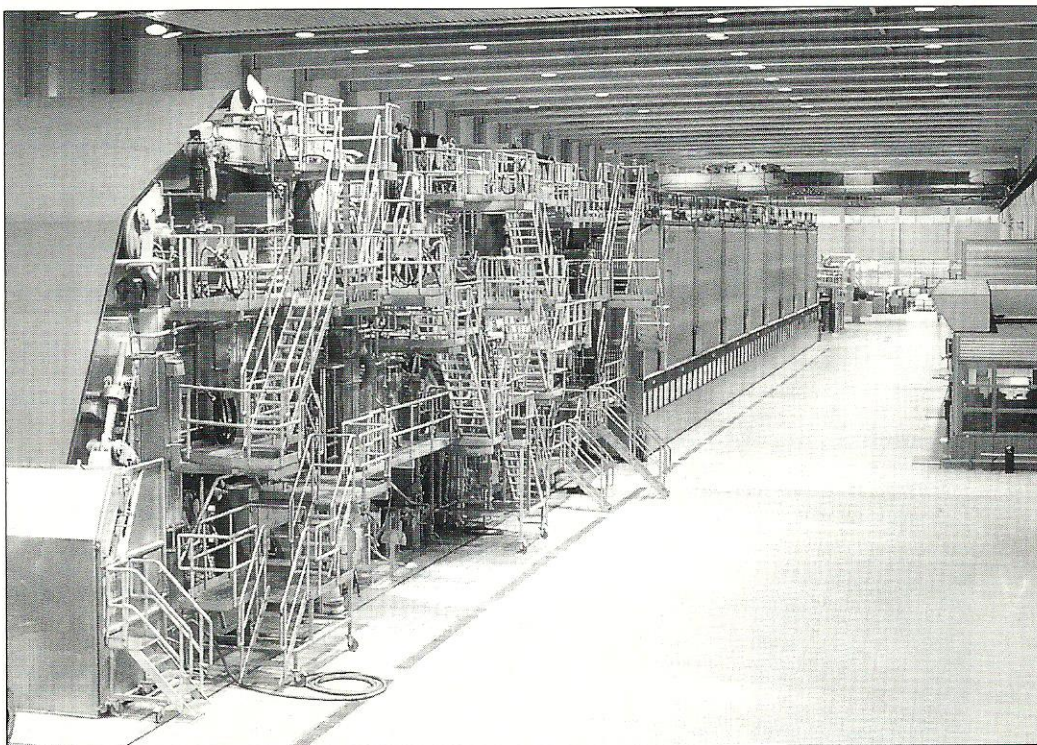
*A Valmet escolheu a Talamac para representá-la, visando ampliar a participação em nosso mercado e fazer do Brasil a base para suas atividades na América Latina.*

Quinze por cento de todo o papel fabricado no mundo saem de uma máquina Valmet -- empresa finlandesa que atua também em automação, motores, aviação e indústria automobilística, com 12 mil funcionários, faturamento de US\$ 1,25 bilhão no último exercício e marcantes investimentos em pesquisa e desenvolvimento: US\$ 50 milhões/ano. Esta gigante do setor, que desde 1858 já forneceu mais de 1.200 máquinas de papel, até agora mantinha atuação pouco significativa no Brasil. Mas, isto deverá mudar daqui em diante, pois a Valmet decidiu intensificar suas atividades em nosso País e, neste sentido, escolheu como parceira a Talamac Máquinas Industriais e Gráficas.

“Fomos selecionados em março pela Valmet, dentre diversas empresas, para representá-la no Brasil inteiro, relativamente a toda a indústria do papel -- desde a celulose até a bobina cortada e embalada”, comunica, orgulhoso, o diretor Cláudio Bock. E o também diretor Marcelo Talans completa: “Queremos levar a Valmet a ter participação importante no mercado brasileiro”.

A escolha da Talamac, segundo eles, se deve à experiência acumulada pela empresa em seus 50 anos de atuação, ao longo dos quais já forneceu para o mercado brasileiro cerca de 100 cortadeiras e rebobinadeiras.

A Talamac é tradicional representante de empresas européias e norte-



*Máquina de papel Valmet instalada na Sachsen Papier, que bateu recorde no start-up: 1.236 m/min.*

americanas, basicamente de fabricação e conversão do papel.

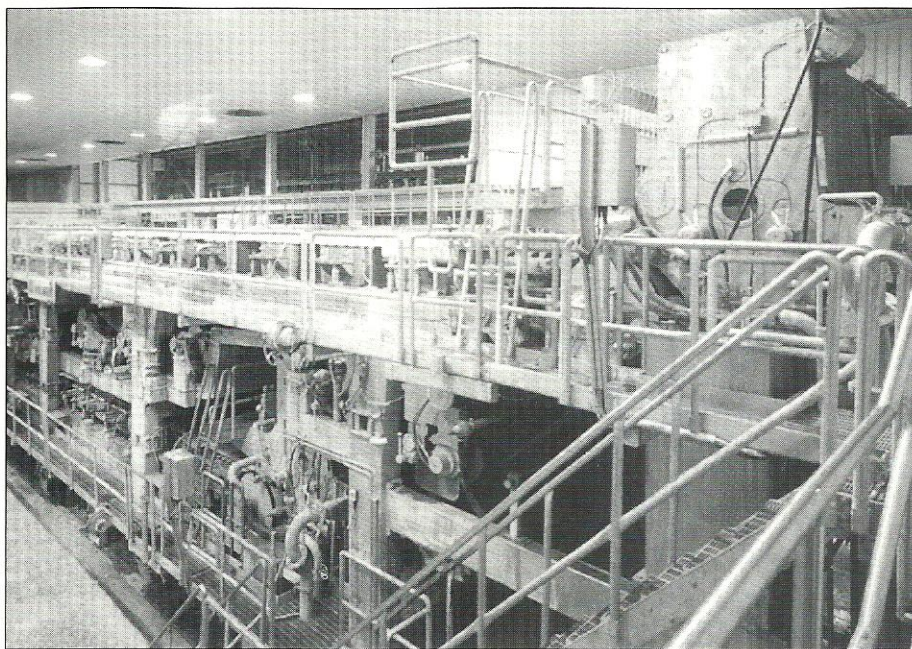
Eles informam que já existem perspectivas de negócios decorrentes da nova representação. E, neste mês de maio, o pessoal da Talamac começou a ser treinado em fábricas da Valmet, na Finlândia e Suécia. Além disto, a Valmet enviará técnicos, engenheiros e especialistas para ficar no Brasil, visando à implantação de um escritório técnico conjunto com a Talamac. “Eles estão acreditando no potencial do Brasil em celulose e papel, tanto que pretendem usar nosso País como base para toda a América Latina”, avalia Talans, acrescentando que alguns componentes

serão nacionalizados. “A fabricação de equipamentos aqui começará já no próximo semestre.

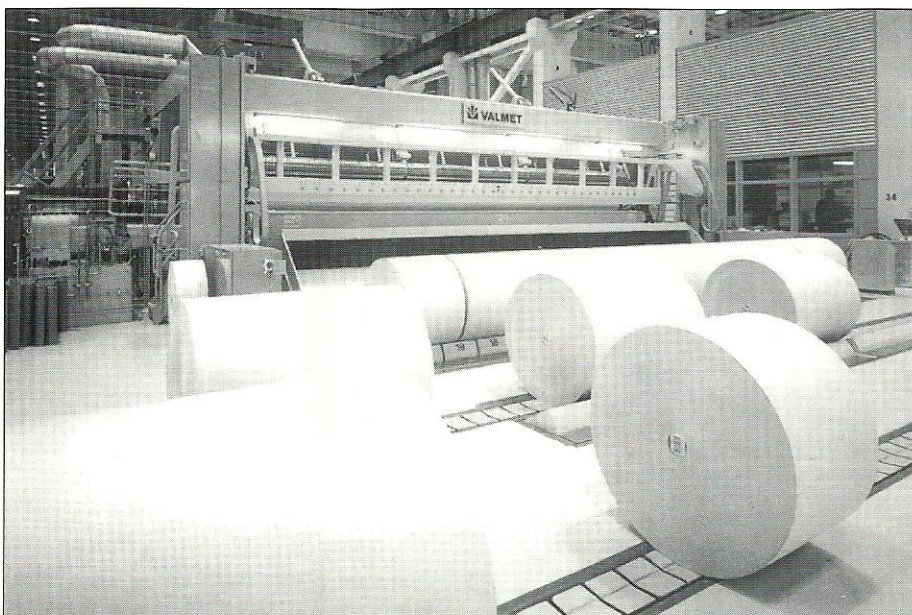
## RECORDES MUNDIAIS

Bock assinala que a Valmet é a empresa com melhor tecnologia em máquinas de papel. “As máquinas Valmet são mais rápidas e batem recordes de produção”, garante, exemplificando com a instalada na Sachsen Papier (Alemanha), que já no *start-up*, em agosto passado, cravava 1.236 metros por minuto -- velocidade de produção que, dois meses depois, subira para 1.520 m/min. Com 10,1 metros de lar-





A Valmet reconstruiu esta máquina da St. Regis Paper, que usa celulose reciclada e é a maior do mundo.



As duas rebobinadeiras Windbelt da máquina da Sachsen Papier têm velocidade de 2.300 m/min.

gura, esta máquina trabalha com 100% de papel reciclado e suas duas rebobinadeiras (modelo Windbelt) têm velocidade de 2.300 m/min.

“A Valmet também detém o recorde mundial de velocidade na fabricação de papel-jornal e LWC”, completa Bock.

Outro item Valmet que a Talamac está oferecendo ao mercado brasileiro são as secadoras de celulose. A maior máquina deste tipo, aliás, foi instalada pela empresa finlandesa numa indús-

tria do Canadá, a Alberta Pacific. Tem 8.78 m de largura e velocidade de 200 m/min. Em agosto último, alcançou uma produção de 1.871 t/dia de celulose.

Também estarão à disposição as máquinas de cartão e tissue (só em 1993, a Valmet vendeu três delas e reformou outras 20); a linha de acabamento de papel, incluindo calandras, supercalandras, rebobinadeiras e sistemas de embalagem automática de bo-

binas (recentemente, a Valmet forneceu uma softcalandra para o Brasil); coifas e capotas para máquinas de papel; e cozinhas para preparação de pasta. “Atuaremos com muita força nas áreas de rebobinadeiras, coifas e capotas e cozinhas, promovendo a nacionalização parcial e integral das linhas, pois nelas a Talamac tem muitos anos de experiência”, conclui Marcelo Talans.

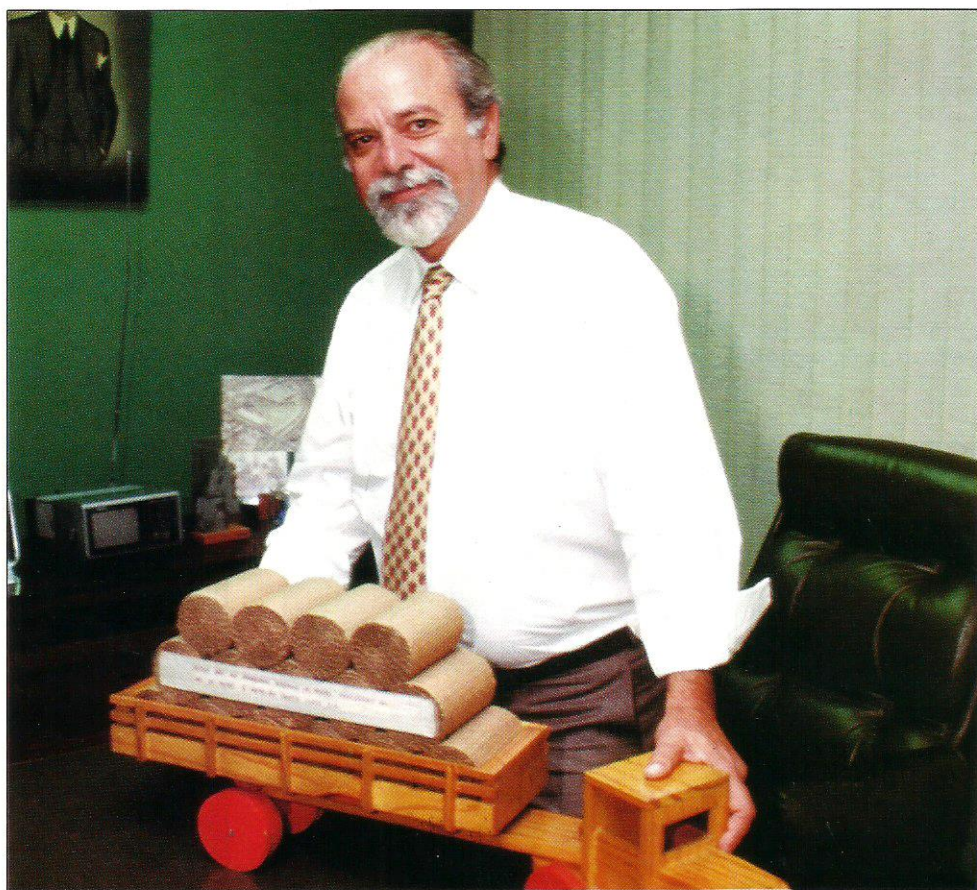
## PRIMEIRA MÁQUINA FOI DA SIMÃO

A primeira máquina de papel inteiramente nacional tem uma história interessante. No período posterior à chamada Revolução Constitucionalista de 1932, a Simão & Cia. não estava conseguindo realizar o seu intento, de implantar máquinas de papel para não mais depender do fornecimento do papelão que utilizava na fabricação de suas caixas. É que a importação estava prejudicada naqueles anos de rescaldo da derrota paulista. Karam Simão Racy tomou, então, uma decisão arrojada: resolveu fabricar aqui mesmo uma máquina de papel e papelão, contando com o apoio de dois engenheiros da indústria mecânica Cavallari. O sonho se materializou em 1935. A primeira máquina de papel 100% brasileira foi inaugurada em cerimônia que teve a presença do presidente Getúlio Vargas e do interventor em São Paulo, Adhemar de Barros. A máquina 1, que durante longo tempo esteve exposta como símbolo do pioneirismo da empresa, produzia 50 toneladas mensais de papelão. Seu enorme sucesso motivou Karam a investir na construção de uma segunda máquina, para a produção de papelão e cartolina, que ficou pronta em 1939.



# ROBERTO JEHA

## UMA VIDA DEDICADA AO SETOR E A IDEIAS NOBRES



Jeha mostra a réplica do primeiro caminhão de bobinas chegadas da fábrica de Santa Luzia.

*Começando a preparar a comemoração do cinquentenário da Indústria de Papel e Papelão São Roberto, em fevereiro de 1997, seu diretor-presidente, Roberto Nicolau Jeha, mantém uma invejável disposição aos 56 anos - tanto que confessou nem ter pensado ainda na sucessão, tão absorto anda na luta para fazer com que a empresa volte a exibir um crescimento expressivo. Orgulhoso de ter implantado uma direção profissionalizada no negócio familiar, ele divide seu tempo entre o acompanhamento da São Roberto em nível estratégico e a militância associativa, principalmente na Fiesp. Tem um projeto do Brasil que quer legar a seus filhos e netos, não perdendo qualquer oportunidade para discorrer sobre ele - como bom homem de leituras que é, amante da teoria política, dos jornais e revistas, da grande literatura e também das novelas policiais. "Só não gosto mesmo é de livros técnicos e de administração", revela, com um sorriso maroto. "Acho que é por isto que eu não me considero um bom administrador..."*

Texto: Celso Lungaretti

Fotos: Pool 7

**CELULOSE & PAPEL - Você tem uma vida inteira dedicada ao setor, não? Fale sobre sua trajetória.**

**ROBERTO NICOLAU JEHA** - Quando eu comecei, ainda estava na Escola de Administração de Empresas da FGV, não tinha me formado ainda. Fazia também o CPOR. Eu já vinha trabalhar com meu pai (Nicolau Calil Jeha) desde 1957, 1958. Ficava duas, três tardes por semana, uma parte aqui e uma parte na tecelagem que Papai tinha. Em 1960 eu me formei na FGV e, a partir de 1961, eu comecei a dar expediente total. Mas, se você considerar que em 1957 eu já vinha aqui, são 38 anos. É um bom tempinho.

**C&P - Já dá para se aposentar?**

**JEHA** - Dá para escrever uma historiazinha do setor...



**C&P - Mas, à testa da empresa, você está desde quando?**

**JEHA -** Meu pai me passou o bastão, eu diria que foi em 1970. É claro que ele continuava como diretor-presidente, mas eu passei a ser diretor-superintendente. Então, ele conversava tudo comigo e já me delegava as principais decisões.

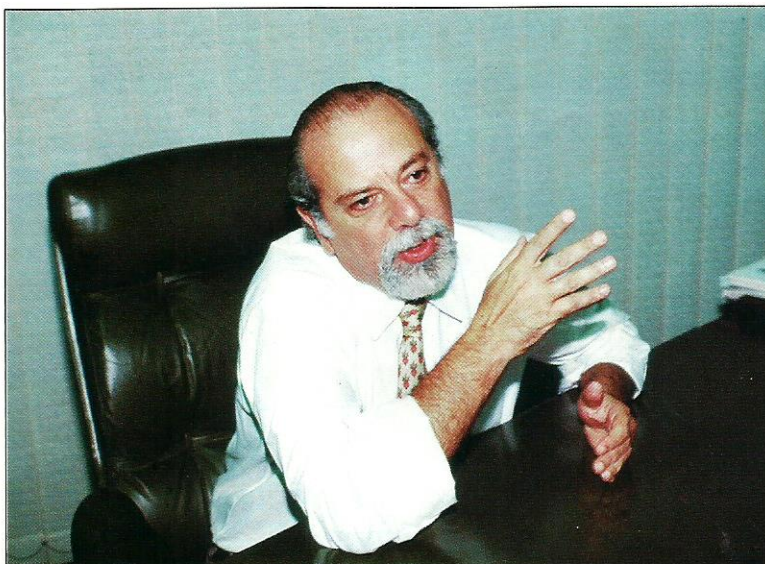
**C&P - Como andava o setor nessa época?**

**JEHA -** A gente não estava bem politicamente, mas em termos econômicos o País deslanchava. Os anos 70, particularmente, marcaram o grande salto, não só da indústria brasileira como um todo, mas em especial da indústria de celulose e papel. É a época da grande expansão

das fábricas de celulose fibra curta. Foram a Champion, a Suzano, a Simão. A Klabin também começou a investir pesadamente, enquanto grandes empresas como a Aracruz começavam a se instalar no Brasil. A fisionomia do setor começou a mudar radicalmente - bem como a do segmento de papelão ondulado, no qual nós acabamos entrando depois.

**C&P - E como isto se refletiu na sua empresa?**

**JEHA -** No caso da São Roberto, quando comecei a trabalhar ela era uma fabricante de cartolina duplex, papel AG, papel-tecido e maculatura. Nós ficamos com estas linhas até 1970, 1971, quando então nós fizemos uma fábrica nova de papelão ondulado e passamos a nos direcionar exclusivamente para este segmento. Só fabricávamos papel miolo e capa, e transformávamos tudo em papelão ondulado. A década de 70 também foi uma década de explosão do segmento de papelão ondulado, com grandes grupos como Klabin, Rigesa... o grupo Trombini também surgiu com muita agressividade nessa época. A São Roberto igualmente ampliou bastante a sua produção e se firmou como uma produtora de papelão ondulado e de papel miolo e kraft. De 1970 a 1979 eu classifiquei como meu melhor período como empresário no Brasil. Houve algumas crises, mas também fases de grande desenvolvimento e oportunidades para nossa empresa crescer acentuadamente. E de eu me realizar bastante como empresário empreendedor. Nós fizemos a fábrica nova de papelão em 1973; pusemos uma máquina nova



**“Os momentos em que mais aprendi foram os de crise”**

de papel aqui na fábrica, foi em 1978 que nós a inauguramos. Então, foram anos de grande crescimento da São Roberto e de aprendizado valioso para mim.

**C&P - Mas, depois da bonança, veio a tempestade...**

**JEHA -** De 1979, quando nós decidimos fazer nossa fábrica em Santa Luzia (MG), até agora - os últimos 15 anos - foi uma luta tremenda no sentido de sobreviver. Pois, no momento em que nós começamos um investimento muito forte, no início dos anos 80, o Brasil mudou, acabou o milagre econômico e nós fomos pegos no meio do empreendimento. E a década de 80 foi para nós muito difícil, a gente praticamente não conseguia ter lucro. O custo do financiamento de nossa fábrica em Santa Luzia foi muito alto. Todo mundo chama hoje esse período de década perdida. Vale lembrar também que, terminada a década de 80, começou aquele período do Collor - que, na minha opinião, foi desastroso para a indústria brasileira. Então, uma empresa como a nossa, ligada a bens de consumo, passou 15 anos muito árduos.

**C&P - E que lição você tirou da crise?**

**JEHA -** Os momentos em que eu mais aprendi as coisas, em que eu melhor pude perceber o que estava acontecendo e o que é ser um empresário, foram os momentos de crise. Não naqueles tempos em que tudo dava certo, em que a gente ampliou a empresa, tinha lucro todo ano. Mas, quando a situação começou a ficar difícil para nós, foi um aprendizado extraordinário...

**C&P - ...que agora deve ter terminado. Façamos figa.**

**JEHA -** Com o Plano Real, graças a Deus, a situação de toda a indústria melhorou. E nosso segmento de papelão ondulado se beneficia toda vez que melhora o poder aquisitivo da população. Então, a gente está podendo comemorar uma grande melhoria para nosso segmento desde o segundo semestre de 1994. Eu espero também que o Plano Real dê certo e que o nosso segmento possa ter dois ou três anos bons, para se recompor de toda essa briga do período anterior. Então, o balanço que eu faço é o seguinte: aprendi muito, sobrevivi como empresário e é evidente que hoje sei de

muita coisa e tenho uma experiência preciosa, adquirida nesses anos todos. Em compensação, diga-se de passagem, a gente não tem mais o mesmo ímpeto, a mesma gana de empreender, dos tempos em que era mais jovem.

**C&P - Que tal é ser empresário num país como o Brasil, onde numa hora você acelera, no momento seguinte põe o pé no breque e está sempre dependendo dos iluminados de Brasília?**

**JEHA -** Ah, isto é terrível. Você não pode planejar, corre o risco de ser apinhado no contrapé (como nós fomos no início dos anos 80). Então, é muito difícil você empreender num país que chega a ter uma inflação de 84%, como aconteceu no último mês do Governo Sarney; em que as taxas de juros reais são de 5% a 6% ao mês - e isto há muitos anos já. Fica complicado para o empresário programar, planejar, sobreviver e, principalmente, investir. Porque, mesmo com a taxa mais barata do BNDES, que deve estar em torno dos 22%, 23%, ao ano, ainda é muito caro para você competir com seus concorrentes externos, que têm taxas de financiamento de 4% a 5% a/a. Então, esse vai-e-vem da economia brasileira é muito ruim para o industrial, para a nação e para o cidadão brasileiro.

**C&P - Você leva em conta a opinião de algum economista para a tomada de decisões importantes na São Roberto?**

**JEHA -** Depois que meu pai deixou a empresa para mim, eu tomei duas decisões importantes. Uma que foi totalmente acertada, a de fazer uma fábrica nova de



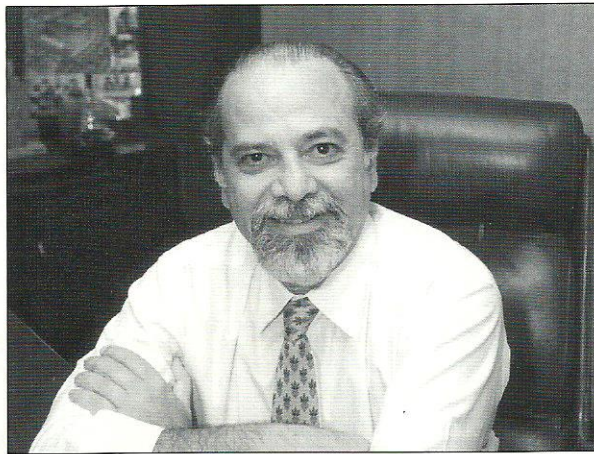
papelão ondulado no início dos anos 70. Foi um grande sucesso, nós quadruplicamos ou quintuplicamos a nossa produção, o País estava num momento de crescimento econômico e conseguimos pagar o investimento em dois anos. Baseado em que eu tomei esta decisão? Na intuição de que o Brasil ia continuar crescendo. Foi uma análise minha, não me baseei em economista nenhum. Em compensação, no fim da década de 70, eu achava que o País continuaria crescendo e que as empresas do segmento de papelão ondulado, para sobreviver, precisariam ter integração de matéria-prima. Aí eu tomei a decisão de fazer um investimento e era uma hora errada. Foi uma percepção minha e aconteceu tudo exatamente ao contrário do que eu estava pensando. A São Roberto, dependendo do mercado interno - que diminuiu - e altamente endividada em dólares, viveu o pior dos mundos em meio à recessão da década passada. Parafrazeando Winston Churchill, foi com sangue, suor e lágrimas que conseguimos terminar nossa fábrica em Minas Gerais. Saímos endividados, tivemos de passar pelo trauma de uma concordata em 1985. Mas conseguimos sobreviver, conseguimos sair da concordata, pagar todo mundo e continuar lutando para modernizar a empresa, para equilibrar a gestão financeira apesar dos altos custos financeiros com que tivemos de arcar. O importante é que nós mantivemos a empresa viva. Nossa fábrica de Santa Luzia era para fazer 80 toneladas/dia, hoje ela está fazendo 130 t/dia, papel reciclado de excelente qualidade, e mantivemos nossa posição no mercado.

**C&P - Que é qual, exatamente?**

**JEHA** - Nós devemos ter hoje uma participação de 4% no mercado total de papelão ondulado do Brasil. É uma participação expressiva para uma empresa do tamanho da São Roberto, mas pretendemos ampliá-la. A nossa idéia é voltar a investir na fábrica de papelão ondulado, aproveitando a boa localização que nós temos em São Paulo e a expressiva qualidade do papel que nós produzimos em Minas Gerais.

**C&P - Essa expansão já está definida?**

**JEHA** - Não, nós não temos nenhuma expansão definida, nós estamos estudando a modernização de nossa fábrica de papelão ondulado em São Paulo. A nossa idéia é investir agora em papelão ondulado. Já investimos demais em papel. Claro, isto vai depender de que o País conti-



**“ Não adianta produzir só para uma minoria ”**

nue com uma inflação moderada e o Plano Real dê certo.

**C&P - O “efeito tequila” pode atrapalhar?**

**JEHA** - A situação do Brasil é diferente. Grande parte da indústria mexicana, nos últimos anos, passou a ser uma indústria maquiladora, que processava produtos norte-americanos com mão-de-obra mais barata. O Brasil, não. Nunca dependemos tanto dos Estados Unidos como o México e, além disto, felizmente não estamos há 60 anos sob o comando do mesmo partido político. Nós já passamos por ditaduras e semiditaduras, mas evoluímos muito e hoje nós temos uma estrutura política muito mais ágil e democrática do que a do México. Nossa estrutura industrial também é muito superior à do México. Temos maior mercado interno. Nossa pauta de exportação de produtos industriais é muito mais ampla que a do México, restrita basicamente ao petróleo. Enquanto o balanço de contas correntes do México indicava um déficit de 14% do PIB, o Brasil deve fechar este ano com não mais de 2%, o que é facilmente financiável. O País pode fazer um superávit comercial de US\$ 4 bilhões a US\$ 5 bilhões, o que mostra o grau de competitividade da indústria brasileira, mesmo com os juros altíssimos, com um dólar que não estimula as exportações e com uma estrutura tributária que onera a produção.

**C&P - A São Roberto foi fundada por seu pai?**

**JEHA** - Sim. Meu pai comprou esta empresa num leilão de massa falida, em fevereiro de 1947. Ela estava desativada e ele gradativamente a transformou numa produtora de papel (tecido, semikraft,

maculatura) e depois de cartolina duplex. Lá por 1948 ela já era uma pequena fábrica de papel. Em 1959 nós começamos a entrar no ramo de papelão ondulado. E em 1973 nós passamos definitivamente só para papelão ondulado.

**C&P - O nome foi tirado do seu?**

**JEHA** - Papai quis me homenagear e deu o meu nome. Não sei se a homenagem foi merecida, mas enfim...

**C&P - Falemos um pouco mais do homem Roberto Jeha. O que significa para você a atuação desenvolvida na Fiesp?**

**JEHA** - Eu comecei a atuar em política empresarial no Sindicato de Papel, lá pelo final da década de 60. Quando o Omar Racid faleceu, o Ruy Haidar passou a ser o presidente, então ele me disse: “Olha, começa a participar das reuniões do Sindicato”. E eu comecei. Depois, na eleição de 1970, quando o Jamil Aun foi eleito presidente, eu me elegi segundo-secretário. Eu tive uma participação ativa no Sindicato de Papel, sempre como segundo-secretário, e fui eleito primeiro vice-presidente da Associação Paulista dos Fabricantes de Papel, ainda nos anos 70. Anteriormente, em 1974, eu havia sugerido, lá no Sindicato de Papel, a criação de um grupo de trabalho de papelão ondulado. Este segmento, naquele tempo, não tinha associação nem sindicato. Em 1975, eu e mais alguns companheiros fundamos a Associação Brasileira de Papelão Ondulado, da qual eu fui o primeiro presidente. E em 1982, eu também, com mais alguns companheiros, formamos o Sindicato da Indústria de Papelão. Nós achávamos que o papelão tinha uma realidade própria, diferente da do papel, e que um sindicato deste segmento defenderia melhor os nossos interesses específicos.

**C&P - Foi mais ou menos nesta época que você chegou à Fiesp, não?**

**JEHA** - Sim. Foi exatamente na condição de primeiro presidente do Sindicato da Indústria do Papelão que eu comecei a frequentar a Fiesp. Logo depois, em 1983, há a reeleição do Luiz Eulálio e eu fui convidado a ser segundo-secretário da Fiesp, fui eleito, exerci durante estes anos todos, fui diretor-adjunto dos departamentos de Economia e de Energia; na eleição de Mário Amato, passei a ser segundo-secretário do Ciesp também; e na gestão do Carlos Eduardo Moreira Ferreira, eu fui eleito primeiro-secretário da Fiesp e Ciesp, cargos que eu exerço de manhã. Ao mesmo tempo, o Carlos



Eduardo me indicou para coordenador do Grupo Permanente de Política Industrial da Fiesp, o que me motivou bastante, porque é algo que eu considero que a entidade tem de olhar com atenção prioritária. Neste grupo eu tenho excelentes companheiros, e nós já pudemos produzir dois trabalhos muito bons - "A Inserção Competitiva do Brasil no Mundo" e "Diretrizes para uma Política Industrial".

**C&P - Este trabalho vem tendo a receptividade que você esperava?**

**JEHA** - Temos mandado nossos trabalhos, nossas idéias, para todas as esferas de governo: federal, estadual e municipal. Nós estamos falando de assuntos como meio-ambiente, matriz energética, sistemas de financiamento, a questão das patentes, assuntos ligados à infra-estrutura, enfim, tudo aquilo que diga respeito ao projeto industrial brasileiro. Nós estamos fazendo debates e apresentando nossas idéias à sociedade, aos trabalhadores, a outras federações. Tem sido um trabalho gratificante, que eu tenho feito com muito prazer e sinto que os companheiros também estão motivados. E é uma prioridade para a indústria brasileira que se tenha um projeto de política industrial, inserido num projeto maior para o Brasil, levando em consideração o fato de que nós vamos ter de investir muito em educação, em saúde pública, em habitação... E, principalmente, nós precisamos ter um país mais justo para com seus habitantes. Não adianta produzir só para uma minoria de 20% da população e exportar o excedente. Você tem de criar condições para o fortalecimento do mercado interno, para o aumento do investimento industrial, para a modernização da infra-estrutura. É necessária uma reforma tributária que desonere a produção de tantos impostos; uma reforma previdenciária que acabe com esse buraco sem fundo que hoje é a Previdência Social e que dê condições mais dignas aos trabalhadores brasileiros aposentados... enfim, nós temos de criar um país em que todos sejam cidadãos.

**C&P - Você tem idéias muito claras do que quer para o Brasil. Não pensa em aplicá-las pessoalmente, desenvolvendo uma carreira política?**

**JEHA** - Eu vou dizer porque não penso nisto. Estou sozinho na empresa, que representa um desafio muito grande, mas, se Deus quiser, nós vamos vencê-lo. E eu não teria tempo para ocupar algum cargo público. Eu já venho dedicando boa

parte do meu tempo às atividades associativas, e fiz isto inclusive nos anos mais difíceis da minha vida empresarial. Então, pretendo continuar tendo uma participação política como empresário, nas associações, nos sindicatos, nas federações. Mas não vejo possibilidade nem tenho interesse de ingressar na política partidária. Mesmo porque eu já sou uma pessoa muito participante como cidadão e como empresário. Eu emito opiniões, eu tomo posições, então eu também estou participando do processo político brasileiro.

**C&P - Já que você falou no seu tempo: como ele é dividido?**

**JEHA** - Eu venho para a empresa praticamente todo dia da semana (com exceção, às vezes, da segunda-feira, que é um dia mais *puxado* na Fiesp). Hoje nossa empresa está profissionalizada e eu vejo mais as coisas do ponto de vista estratégico, mais os resultados, eu não estou muito mais na operação. A empresa não necessita da minha presença física para ser administrada, felizmente. E dedico à Fiesp as tardes de segundas e quintas-feiras. E toda vez que surge um evento especial, eu vou também à Fiesp ou ao Sindicato. E quando dá, lá pelas seis da tarde eu pego um cinema. No fim de semana também eu gosto muito de ir ao cinema ou de dar uma esticada até minha fazenda, lá em Itapeva. E gosto muito de ler - sobre política, sobre o que está acontecendo no mundo, coisas assim. Meus *hobbies* são leitura, cinema e caminhadas

**C&P - O que você tem lido de bom ultimamente?**

**JEHA** - Autores norte-americanos e brasileiros, livros policiais, livros sobre

política, romances também, jornais, revistas. Praticamente todo dia eu leio.

**C&P - Quais seus autores prediletos?**

**JEHA** - Aldous Huxley foi um deles quando eu era mais jovem, hoje eu gosto muito da Anne Tyler (autora de "O Turista Acidental"), do Gore Vidal, do Howard Fast, do Dashiell Hammett e do Raymond Chandler, autores policiais. Sou grande fã destes dois últimos, li praticamente tudo deles. Idem os da Agatha Christie, não sobrou nada para eu ler. Eu gostava muito do Somerset Maugham quando eu era mais novo, é um grande contador de histórias. Albert Camus, achei maravilhoso o livro dele que saiu recentemente, "O Último Homem", pós-tumo e autobiográfico. Só não gosto mesmo é de livros técnicos e de administração. Acho que é por isto que eu não me considero um bom administrador...

**C&P - E no cinema?**

**JEHA** - Eu gosto muito dos filmes do Quentin Tarantino. "Pulp Fiction/Tempo de Violência", por exemplo, eu recomendo. É um barato.

**C&P - Quantos filhos você tem?**

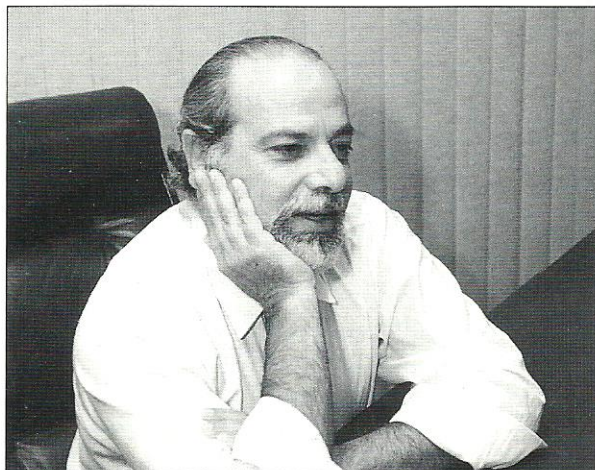
**JEHA** - Seis. Cinco moças e um rapaz. A Sílvia é nutricionista e tem uma loja de ervas, chama-se "Sabor de Fazenda". A Sandra é fotógrafa. O Cássio é publicitário, tem 25 anos, está em férias na Austrália. A Suzana casou, mas ela trabalha muito com produções gráficas, com vídeos. A Silvana gosta muito de biblioteconomia, de pesquisas, enfim, ela está muito ligada à parte de livros. E a Sabrina, que é minha caçula, entrou em duas faculdades: a Geografia da USP e a Sociologia da PUC. Nenhum deles veio trabalhar comigo.

**C&P - E a sucessão, como é que fica?**

**JEHA** - Eu não pensei nisto ainda. A luta para que a empresa possa se consolidar, voltar a investir, crescer, é tão grande que você nem pensa na sucessão. Mas, eu tenho certeza de que, se um deles for necessário, a vocação que está escondida vai aparecer e será uma sucessão natural.

**C&P - E sua esposa? É bom falar um pouco sobre ela para preservar a paz doméstica...**

**JEHA** - A Sônia me ajuda, ela já trabalhou muito tempo na empresa, criou seis filhos - o que é uma coisa extraordinária! -, ela é vice-presidente do Clube Paulista de Jardinagem, enfim, é uma grande amiga, uma grande companheira. Vamos fazer 30 anos de casados.



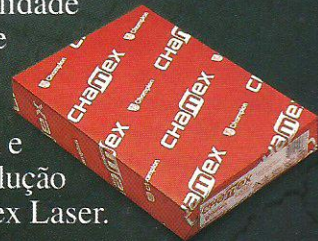
“Sou participante como cidadão e empresário”





## CHAMEX LASER. A TECNOLOGIA CHEGOU AO PAPEL.

E chegou para ficar. Da fibra à embalagem, o último conceito em tecnologia e qualidade na indústria papelreira mundial. O Chamex Laser foi desenvolvido especificamente para impressoras a laser, por isso proporciona um melhor desempenho de seus equipamentos, reduzindo bastante o número de paradas e manutenções. O Chamex Laser está disponível na gramatura de 75 g/m<sup>2</sup>, e nos formatos A4 (210 x 297)mm e Carta (216 x 279)mm. A nitidez na reprodução é perfeita, correspondendo fielmente a evolução laser. Não deixe a sua impressora ficar fora desta tecnologia, dentro dela só Chamex Laser.



O processo de fabricação Champion tem o Certificado de Qualidade ISO-9002.



### 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

Consulte nossos distribuidores.



# ISO 14000 NÃO É AMEAÇA E SIM OPORTUNIDADE, DIZ VICE DA ANFPC

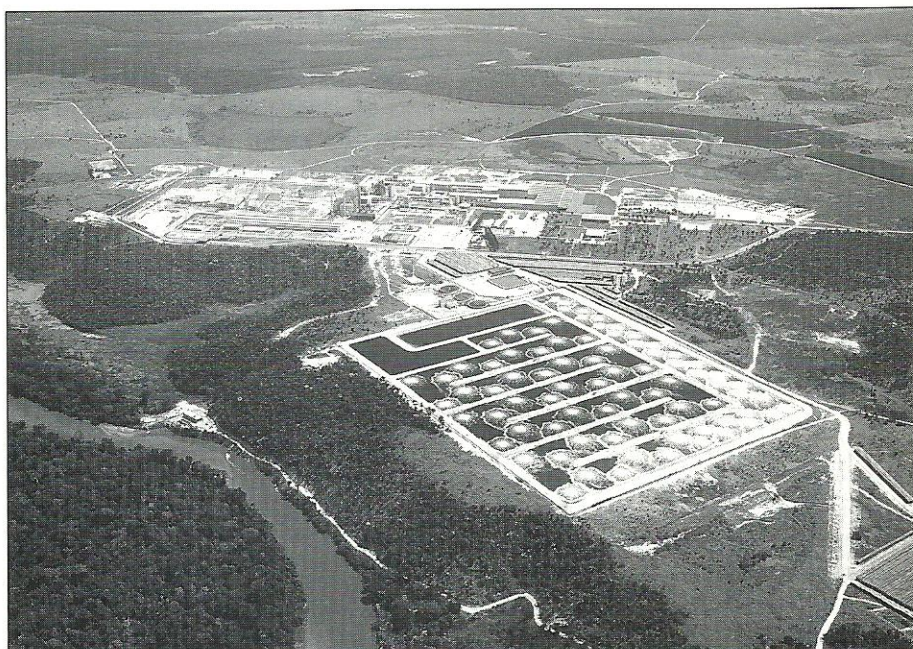
*Celso Föelkel diz que não há motivo para o alarmismo com que a imprensa tem enfocando o advento da nova norma ambiental, ressaltando: a adesão será voluntária e a certificação só vai começar mesmo dentro de alguns anos.*

**A**viso aos navegantes: a partir de 1996, um novo salvo-conduto passará a ser exigido nas fronteiras do mercado mundial." A bombástica advertência veio na revista *Exame* e logo foi repercutida pelo *Estadão*: "Uma forte onda ecológica deve abalar a indústria brasileira". Este alarmismo todo veio bem a calhar para quem vive de promover seminários aproveitando climas emocionais. Mas a perspectiva é bem outra, assegura o vice-presidente de Meio Ambiente da ANFPC, Celso Foelkel: "A ISO 14000 poderá até ser publicada em janeiro de 1996, mas levará coisa de dois anos para entrar em uso".

Um exemplo citado é o da BS 7750, a norma ambiental britânica, cuja primeira versão foi publicada em 1992. "Levou três anos para se qualificarem os auditores que dão a certificação e só em abril último uma empresa do setor chegou ao final do processo - exatamente a nossa Bahia Sul", assinala. Ou seja, o mundo não acaba em janeiro próximo nem há motivo para se sair numa corrida desabalada atrás do passaporte verde.

Ele discorda frontalmente do enfoque que a imprensa está dando ao assunto: "A ISO 14000 deve ser encarada muito mais como uma oportunidade do que como uma ameaça. Não é barreira nenhuma, mas aqueles que saírem na frente deverão adquirir uma vantagem competitiva".

Repete-se, na sua avaliação, o mesmo fenômeno de alguns anos atrás, quando se começou a falar na ISO 9000. "Havia um temor generalizado e hoje já são mais de 600 as empresas certificadas no Brasil. Só que desta vez



*Empresa que prioriza o desenvolvimento sustentável, a Bahia Sul foi a primeira do setor a obter a BS 7750, em meados de abril.*

está sendo ainda pior, pois o componente emocional aumenta em se tratando de meio ambiente. Qualidade de produto é um assunto para iniciados, enquanto a ecologia está na moda."

Há também uma vantagem, diz ele: até agora essas normas estavam sendo elaboradas pelos países ricos, o que sempre deixa a suspeita de que prevaleça uma ótica favorável ao Hemisfério



Norte, "mas hoje existe um esforço brasileiro para apreciar e votar as matérias, liderado pela ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas)".

## EQUILÍBRIO

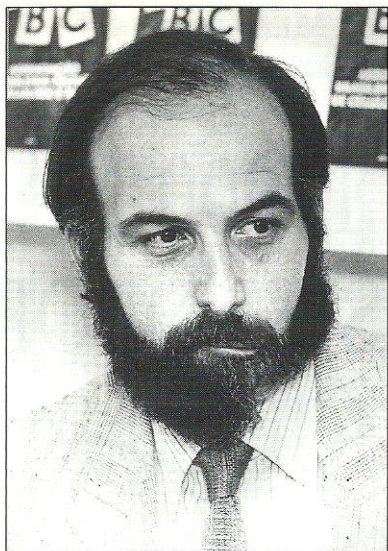
Um enfoque equilibrado, afirma Foelkel, deve partir das definições simples. A ISO 14000 é um conjunto de normas cuja função principal é disciplinar em âmbito mundial o esforço que as empresas estão desenvolvendo para a melhoria do trato ambiental. A certificação não é obrigatória. Quem voluntariamente segue tais normas recebe um certificado que pode facilitar a colocação de seus produtos em mercados mais exigentes. E, de quebra, vai se impulsionar a adoção de padrões ambientais uniformes em todo o planeta.

Como ainda não existe um padrão universal, prossegue o vice-presidente de Meio Ambiente da ANFPC, cada empresa criou um próprio. Haverá, portanto, um certo esforço de adequação. "Mas quem tem a certificação ISO já sabe mais ou menos como é o processo e terá menos dificuldades."

As empresas que compõem a Abecel - Associação Brasileira dos Exportadores de Celulose, por enquanto, nem estão se preocupando com a ISO 14000, revela Foelkel: "Elas estão trabalhando é para se adequarem à BS 7750, por ser uma norma publicada e em cujo âmbito já se pode obter certificação ambiental". Ademais, a tendência é de que a BS 7750 venha a ser "20% da norma total ISO 14000", que deverá tomá-la como base no que tange aos sistemas de gestão ambiental.

Foelkel estima os dispêndios para adequação à BS 7750 em mais de US\$ 1 milhão. "Afinal, exige alteração de procedimentos internos, uma avaliação de todo o ciclo do produto", argumenta. Já Márcio Costa, do Departamento de Controle Ambiental da Cenibra, lembra que apenas o gasto com empresa de consultoria atinge R\$ 200 mil.

A empresa mineira já definiu a criação de um comitê de gerenciamento ambiental, constituído por diretores e superintendentes, bem como de um grupo de implantação. Márcio Costa diz ter "uma opinião bastante favorável" à BS 7750, "pois requer dois fatores importantes para qualquer empresa



Foelkel: Ecolabel não é inteligente.

que queira implantá-la, quais sejam o envolvimento de todos e o processo de melhoria contínua".

Quem estiver certificado na norma britânica, segundo Foelkel, terá meio caminho andado para a ISO, em termos de sistemas de gestão ambiental. Há muito mais, entretanto. "A ISO 14000 também dará normas para a avaliação de sua performance ambiental; do ciclo de vida do produto, identificando os impactos que o mesmo terá ao longo de toda a sua existência; terá uma norma de terminologia, para unificar o vocabulário, e até

uma outra sobre critérios para a criação de um selo verde", diz.

## PARCIALIDADE

A referência a um selo verde traz à lembrança o famigerado *Ecolabel* da Comunidade Econômica Européia. Para Foelkel, seus defeitos são vários: só certifica o produto, "não o sistema nem o processo"; é baseado em critérios escolhidos arbitrariamente, tendo como principal objetivo a redução do lixo na Europa; não leva em conta a saúde ambiental da companhia, mas sim a obediência a meia-dúzia de dogmas. "O selo verde pode ter apelo mercadológico, mas é menos inteligente do que a ISO 14000, por exemplo."

O vice-presidente de Meio Ambiente da ANFPC vai além: "Não existe um único modelo de desenvolvimento sustentável. O nosso pode ser diferente do alemão ou do francês. Por exemplo, o selo verde antagoniza quem usa combustível fóssil e não tem objeções à energia atômica. Isto é bem discutível".

Márcio Costa também qualifica o *Ecolabel* de "barreira ecotarifária", justificando: "Claramente, ele beneficia os setores europeus que trabalham com reciclagem".

## ABNT QUER EVITAR NORMAS TENDENCIOSAS

A Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) desenvolve desde 1992 o projeto de um rótulo ecológico que, de acordo com Frederico Cabral, do Departamento de Certificação, aproxima-se agora do desfecho: "Está com a sua arquitetura de funcionamento definida e vem concluindo as regras gerais para as diversas atividades envolvidas. Tão logo estas regras estejam prontas, será realizado um workshop com os vários setores interessados e que vêm acompanhando o projeto desde o início, para comentários e aprovação final dos textos".

Segundo ele, o empreendimento ganhou maior impulso quando o Governo Federal decidiu apoiá-lo, a partir do segundo semestre de 1993, como uma resposta às dificuldades que diversos setores (inclusive o de celulose e papel) vinham encontrando em suas exportações para os EUA, Europa e Japão. "O Governo tomou tal decisão por ter sentido a necessidade de ultrapassar essas barreiras e para evitar a imposição de normas e processos de produção inapropriados à realidade econômica e ambiental do País", explica.

A ABNT é também a representante brasileira na International Organization for Standardization (ISO) e, como tal, participa do processo da ISO 14000. No

seu âmbito, foi criado o Grupo de Apoio à Normalização Ambiental (Gana), constituído por profissionais dos diversos setores da economia brasileira. Segundo seu dirigente, Fernando Rosa, o Gana criou seis subcomitês para acompanhar as proposições dos congêneres que compõem o TC-207 da ISO, responsável pela formulação da norma 14000, "avaliando o potencial de impacto sobre nossas atividades e propondo alternativas que venham ao encontro dos interesses nacionais, sem prejuízo do objetivo maior de atender aos rigorosos preceitos de conservação e recuperação ambiental".

A atuação do ABNT/Gana tem procurado principalmente "evitar que a nova série ISO venha a abrigar tendências, prestigiando práticas aplicáveis ao primeiro mundo". Rosa defende que, como os níveis de consumo de matéria e energia dos países desenvolvidos representam cerca de 80% do consumo global, os níveis de controle das emissões de poluentes devem ser muito mais rigorosos para eles do que os exigidos dos países em desenvolvimento, "que, reconhecidamente, precisam minimizar graves problemas sócio-econômicos, o que impõe aumento nos níveis de consumo".



# BS 7750: BAHIA SUL É A 1ª CERTIFICADA



*Max Feffer, o gov. Paulo Souto e Murilo Passos foram presenças marcantes no ato.*

A Bahia Sul foi a primeira fabricante de celulose e papel do mundo e também a primeira organização das Américas a obter certificação na BS 7750 - passando a integrar um seleto grupo de 50 empresas em todo o planeta que já podem exibir tal trunfo. O processo de adequação à norma britânica foi iniciado em julho de 1993 e concluído em apenas 20 meses, mobilizando funcionários, clientes e fornecedores. Nele se investiram US\$ 300 mil.

O recebimento do Certificado de Adequação à Norma Ambiental BS 7750 se deu no dia 18 de abril, quando foi entregue à Bahia Sul também a certificação na ISO 9002. O evento, que culminou com um almoço em homenagem aos empregados, teve as presenças do governador baiano Paulo Ganem Souto, do senador Waldeck Ornellas e de vários secretários de Estado, deputados, prefeitos e acionistas.

O diretor-superintendente da Bahia Sul, Murilo Passos, lembrou que essas certificações se tornam ainda mais destacadas se considerado o exíguo prazo em que foram obtidas: "Temos três anos de operação de nossa fábrica de celulose e

dois anos de operação da máquina de papel. As recomendações valorizam ainda mais uma organização competente e pioneira que, implantada no Extremo Sul da Bahia, exportando para todos os continentes, já ocupa uma posição de destaque entre as melhores do mundo".

Segundo ele, a decisão da Bahia Sul, de encaminhar-se para a certificação ambiental, "faz parte da política definida desde o planejamento inicial, que adotou o princípio do desenvolvimento sustentável e reconheceu a gestão do meio ambiente como uma das prioridades empresariais, buscando o aperfeiçoamento contínuo dos processos, produtos e serviços, bem como a observância rigorosa das legislações ambientais".

Ele lembra que a escolha do próprio local para a construção da fábrica, no município de Mucuri, foi definida por razões ambientais. "E utilizou-se no projeto a mais avançada tecnologia disponível para proteção ao meio ambiente. Todos esses cuidados garantiram ao projeto industrial o mínimo possível de geração de resíduos ou lançamento de efluentes. Os níveis alcançados não só atendem rigorosamente à legislação

brasileira, como chegam a estar abaixo dos mais exigentes padrões ambientais internacionais."

## RECUPERAÇÃO

O Extremo Sul da Bahia havia sofrido um intenso processo de desmatamento e degradação ambiental, como resultado da exploração madeireira e de posterior transformação da área desmatada em pastagens para criação extensiva de gado. Um dos maiores trabalhos da Bahia Sul foi recuperar parte dessas áreas por meio da plantação de eucaliptos e da revegetação com mais de 500 mil mudas de espécies nativas, além de proteger as extensões originais que conseguiram sobreviver à destruição.

A empresa destaca também suas práticas para convivência harmônica com o meio ambiente: a destinação de 35,4% de sua área para recuperação e preservação (a legislação florestal prescreve apenas 20%); a proteção de mananciais; os programas de prevenção e combate a incêndios; a proibição e controle da caça; e a técnica de cultivo mínimo para evitar a compactação e erosão do solo.



# PUBLICIDADE NA MÍDIA IMPRESSA VAI DESPENCAR

Fotos: Sérgio Miltello/Arquivo M&M.



*A previsão é de Edward Erhardt, da Advertising Age, que acredita numa queda de 50% das inserções nos próximos anos.*

O perfil da mídia vem mudando de forma acelerada. “A coisa nos Estados Unidos está de ponta-cabeça”, garante Edward Erhardt, dirigente da renomada **Advertising Age**, uma das maiores revistas do planeta sobre publicidade e mídia. Participando do IV Encontro Internacional do Marketing

da Mídia Impressa (Print Brazil '95), em março último, no hotel Transamérica (SP), ele apontou a queda da publicidade em veículos impressos como uma tendência irreversível.

Segundo Erhardt, há alguns anos uma revista como a **Advertising Age** auferia 70% de sua receita da publici-

dade, 20% da circulação e 10% de outras fontes. Hoje, a circulação chega a responder por quase 50%.

E isto não se deve apenas à recessão do início dos anos 90. “A publicidade está perdendo importância em função da queda de qualidade dos anúncios. Cinquenta por cento deles são bons e



funcionam. Os outros 50% constituem dinheiro desperdiçado. Os anunciantes acabarão percebendo isto e só a boa publicidade vai permanecer”, prevê.

## TARIFAS POSTAIS

Além disto, diz ele, “o custo exorbitante do papel” e o recente aumento das tarifas postais norte-americanas em 20% está levando muitas revistas a reduzirem o número de páginas e/ou a tiragem. “Nós agora só compramos papel no exterior, pois não existe mais papel a preço razoável para nossa revista nos EUA. As companhias papeleiras estão tirando vantagem da recuperação da economia. Enquanto houver demanda, aumentarão o preço”, queixa-se Erhardt, comentando que a perspectiva é de que haja ainda duas majorações do papel neste ano nos Estados Unidos. “E a tendência é a de termos, pelo menos, mais dois anos de demanda aquecida e papel caro.”

No caso da **Advertising Age**, as novas mídias estão servindo de opção para a revista não ser “uma refém nas mãos das empresas papeleiras”, afirma. “Passamos a pensar em nós como marca e não só como fornecedores de informação no papel. Temos informação e podemos veiculá-la pelos vários meios.”

## NOVOS PRODUTOS

Este processo foi impulsionado, na verdade, pela recessão. Antes, a revista tinha 3,5 mil páginas de publicidade/ano, mas este total despencou para 2 mil. Então, lutando por uma retomada dos negócios, a **Advertising Age** se diversificou com a introdução de sete formatos diários: um fax-paper para assinantes, com patrocinador; serviços de noticiário *on line* e informações na rede Internet. “O que lançamos nestes meios não sai na revista semanal”, ressalta.

Na sua avaliação, um dos grandes avanços da mídia ligada ao computador é permitir que se saiba qual o número de pessoas que viram a mensagem, e



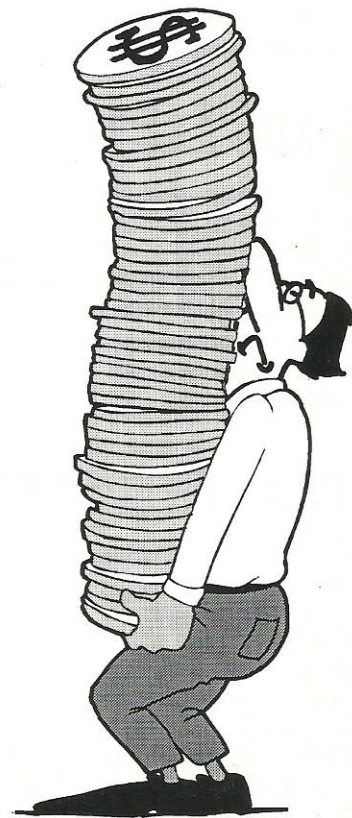
“A publicidade está perdendo importância em função da queda de qualidade dos anúncios”

por quanto tempo. “Além disto, temos nome e características de nossos anunciantes. É a única mídia a oferecer isto a seus clientes. E, de resto, colocamos à disposição um mix de marketing, e não apenas um espaço publicitário.”

Ele lembra, ainda, que já existem 6 milhões de norte-americanos integrados pelo sistema *on line* e que 33% das residências têm computador - mesmo porque se trata de uma ferramenta imposta pela própria educação das crianças, nestes tempos em que todas as escolas estão dando aulas de informática. “Mas os veículos impressos não vão desaparecer, por sua ligação mais efetiva com o leitor, por permitirem maior fixação da publicidade e, enfim, por serem mais apropriados para vários ambientes, como salas de espera e aviões”, concluiu.

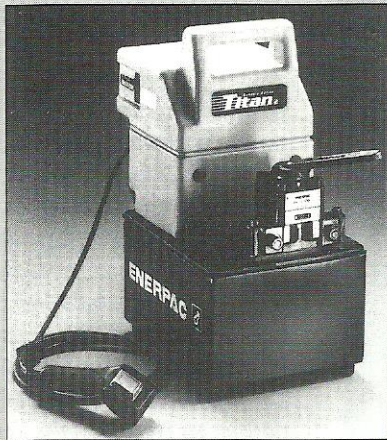
## Papel de Imprensa: demanda cresce

O aumento do custo do papel foi o tema dominante na reunião da Sociedade Interamericana de Imprensa que se realizou no final de março, na Flórida (EUA). Os editores da América Latina e do Caribe afirmaram estar buscando alternativas para evitar a redução das tiragens, diminuição do número de páginas ou corte de suplementos, face a uma elevação do preço do papel que chegou a superar 50% em alguns países. O executivo de um grupo norte-americano de produtores de papel antecipou à SIP que os preços poderão subir ainda mais, em curto e médio prazos, devido ao aumento da demanda e à estabilização da capacidade produtiva dos EUA e Canadá, grandes fornecedores. O representante mexicano informou que pelo menos 16 publicações de seu país já fecharam em função da desvalorização da moeda, do aumento do preço do papel e da queda das inserções publicitárias.





## BOMBAS HIDRÁULICAS



A Enerpac, líder mundial na fabricação de equipamentos hidráulicos de alta pressão, está lançando no Brasil suas novas bombas hidráulicas Titan, desenvolvidas para execu-

tar serviços pesados na indústria e construção civil. São acionadas eletricamente e apresentam 24 modelos básicos, que atendem a uma vasta série de aplicações.

## NOVA LINHA DE INJETORES

A Luwatrol está lançando sua linha MG 30 de injetores de fita para marcação de folhas em cortadeiras usadas nas fábricas de celulose e papel. Garante que tais injetores são "mais precisos na conta-

gem dos papéis, mais práticos e mais baratos, comparados aos já existentes no mercado". Além disto, assegura que são à prova de falhas, por não possuírem fricção de ajuste do comprimento da fita.

## SEMINÁRIOS AMBIENTAIS

O Instituto Imam anuncia dois eventos na área ambiental, marcados para junho: nos dias 6 e 7, o seminário Gerenciamento Ambiental, cujo objetivo é fornecer aos participantes meios para desenvolverem estratégias que lhes per-

mitam lidar com as normas internacionais emergentes; e, nos dias 8 e 9, o seminário internacional ISO 14000, com Michael J. Gilbert, autor do livro *ISO 14000/BS7750 - Um Guia Passo a Passo para o Gerenciamento Ambiental*.

## PLANTIO BENEFICENTE

A Associação de Ex-Alunos da Metodista, ONG ambientalista sem fins lucrativos, está buscando o apoio de empresas no desenvolvimento de um programa de geração de renda para jovens adolescentes com deficiência mental, por meio do viveiro de mudas nativas da Mata

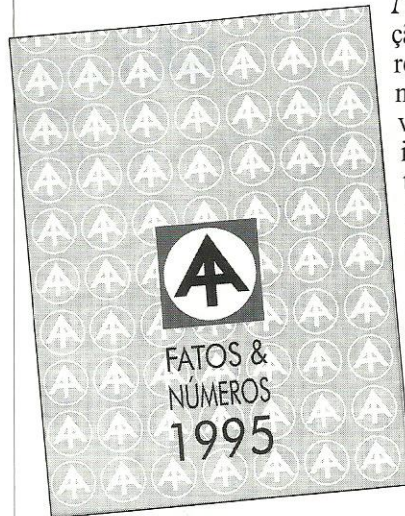
Atlântica. A entidade selecionará, junto às comunidades, áreas que necessitam de reflorestamento, desenvolvendo projetos e criando pacotes com 5 mil mudas, que vão ser oferecidos a empresas para comporem a parceria. Maiores informações pelo tel. (011) 448-8000.

## KNOW-HOW ALEMÃO

A Gutemberg Máquinas e Materiais Gráficos anuncia ter triplicado suas vendas de máquinas planas, rotativas, pré-impressão e de acabamento em 1994, alcançando o melhor desempenho de seus 26 anos de atividades, com a comercialização de mais de 600 unidades. A empresa comunica também o lançamento

de sua última geração de máquinas para impressão de pequenas tiragens em offset, desenvolvida pela Heidelberger Druckmaschinen AG, companhia alemã com 150 anos de tradição em impressoras. Trata-se da Quickmaster 46, que imprime uma ou duas cores em uma só passagem e até o formato duplo officio.

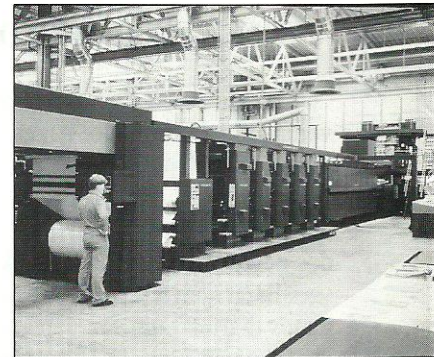
## ARACRUZ LANÇA BROCHURA



A Aracruz já está enviando aos interessados a publicação *Fatos & Números 1995*, reunindo as principais informações relativas às suas atividades nas áreas florestal, industrial e de meio ambiente, bem como indicadores do impacto social da empresa no Espírito Santo. Trata-se de uma brochura de 32 páginas de miolo, que "visa aprimorar o processo de comunicação da Aracruz com seus diversos públicos". Maiores informações com a Gerência de Comunicação Corporativa, tel. (021) 541-6637 ou (027) 235-1533.

## IMPRESSÃO E ACABAMENTO

A Bandeirante Gráfica e Editora, instalada em São Bernardo (SP), está investindo US\$ 4 milhões em novos equipamentos para impressão e acabamento, visando atender à crescente demanda do setor de marketing direto. A empresa importou da Alemanha uma máquina com velocidade de rotativa e qualidade de impressora plana, indicada para a produção de marketing direto e para catálogos de venda a domicílio. Trata-se da Web-8, desenvolvida pela empresa Heideberg-Harris, totalmente computadorizada e com troca automática de bobinas, que imprime 40 mil



cadernos de oito páginas por hora. Será a única instalada no Brasil. O investimento também inclui a aquisição de uma máquina alemã de acabamento.



## GRACE LANÇA SOFTWARE

A Grace Dearborn está lançando o InfoCalc, um *software* para o gerenciamento e análise de dados de tratamento de água em plantas industriais. Ele pode ser interligado a controladores de sistemas e sensores que forneçam dados relativos ao processo; com isto, o usuário deixa de

inserir dados manualmente e ganha em qualidade e produtividade. O *software* é rodado em ambiente Windows, com todas as suas facilidades. Foi desenvolvido pela Grace Dearborn do Canadá e já é usado em vários países. Na América Latina, está sendo traduzido para o português e o espanhol.

## KVAERNER FORNECE

A nova linha de fibra da Avotorantim e uma unidade de deslignificação para a fábrica Jacareí serão fornecidas pela Kvaerner Pulping. A nova linha de fibra terá uma capacidade de 800 toneladas/dia, sendo que o projeto contempla unidades de lavagem de polpa marrom, depuração, deslignificação por oxigênio e branqueamento. Serão também fornecidos para a fábrica Celpav estágios de peróxido pressurizado e de ozônio para o branqueamento, seis bom-

bas MC e a engenharia detalhada para a otimização do cozimento contínuo. O *start-up* está previsto para o início de 1977; a unidade de deslignificação terá capacidade de 700 t/dia e os estágios da fábrica Celpav serão projetados para 1.000 t/dia. A Kvaerner Pulping também fechou contratos para o fornecimento de um sistema de dozimento contínuo à Usutu Pulp Co., em Swaziland (Suíça); e para a reforma da planta de evaporação da fábrica Södra Cell Våro, na Suécia.

## WHITE MARTINS NO PARAGUAI

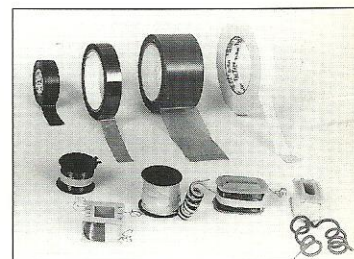
Líder do mercado brasileiro de gases industriais, a White Martins inaugurou sua subsidiária paraguaia, localizada na cidade de Minga Guazu, a 30 quilômetros da Foz de Iguaçu (PR). A solenidade contou com a presença do presidente Juan Carlos Wasmosy. Trata-se de mais uma iniciativa da White Martins dentro de sua política de aumentar a participação na América do Sul. Em 1992, adquiriu o controle acionário de uma empresa de gases que hoje é a Praxair Argentina; e, recentemente, associou-se com a Oxígenos de Colombia. A unidade paraguaia, por sua vez, representa um investimento da ordem de US\$ 7 milhões, tendo capacidade para a produção de 60 toneladas diárias de oxigênio e mais 40t de nitrogênio de alta pureza em forma líquida.

## EDUARDO AZEREDO VISITA A CENIBRA

A Cenibra recebeu a visita do Governador de Minas Gerais, Eduardo Azeredo, que conheceu as instalações industriais e acompanhou o plantio de árvore no Bosque da Amizade. Na ocasião, foi informado de que a empresa teve um desempenho satisfatório em 1994, estabelecendo novos recordes de produção de celulose, anual (387,5 mil toneladas), mensal (em dezembro, com 35,1 mil t) e diário (a 11 de outubro, com 1.314 t). Além disso, começou o ano com a previsão de um prejuízo da ordem de US\$ 30 milhões e acabou fechando no azul (lucro de aproximadamente US\$ 12 milhões).

## FITAS ELÉTRICAS DA DAY

A Day Brasil está lançando a linha completa de fitas elétricas Tectape, em PVC, poliéster, tecido de fibra de vidro e papel crepado. Todas foram aprovadas pela UL - órgão internacional que atesta a qualidade de produtos e equipamentos elétricos. A empresa destaca que estas fitas ganharam um novo mercado



com o crescimento da informática no País.

## SOFTWARE CAD/CAM/CAE



A Sycad Systems Informática está lançando o Cimatron, um software CAD/CAM/CAE (projeto, manufatura e engenharia assistidos por computador) que é o primeiro a utilizar o conceito de tecnologia integrada: todas as suas funções são baseadas em um único banco de dados, o que o torna mais confiável

e eficiente. Permite o desenvolvimento total de projetos de engenharia mecânica, desde o seu esboço no computador até a usinagem por comando numérico computadorizado. É também o único software de sua categoria a apresentar o mesmo desempenho tanto em workstations quanto em plataformas PC.

## VÁLVULAS DE SEGURANÇA

A Spirax Sarco, fabricante de equipamentos industriais para controle de vapor e outros fluidos, está lançando válvulas de segurança que asseguram serem "capazes de evitar acidentes em equipamentos alimentados por vapor e que funcionam sob pressão, como panelões, cilindros, secadores

e boilers". De acordo com a Spirax Sarco, suas válvulas de segurança, apresentadas em dois modelos e com diâmetros que variam de meia a quatro polegadas, "são as únicas capazes de garantir que as pressões de trabalho não ultrapassem os níveis estabelecidos em projeto".



# OFERTA E DEMANDA SE EQUILIBRAM

MÁRIO HIGINO LEONEL (\*)



\* Mário Higinio Leonel é diretor-executivo da ANFPC - Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose.

Depois de um período de superaquecimento e de comportamento nervoso, o mercado consumidor de papel voltou a se acomodar, encontrando a estabilidade num patamar mais elevado, sem preocupações quanto ao seu abastecimento.

Basicamente, esse novo ritmo de consumo criou a necessidade de encomendas melhor planejadas e, conseqüentemente, abriu espaço para uma adequada programação por parte dos produtores de papel, que, diante da demanda aquecida, tiveram de adotar o prazo de entrega de 30 dias, usual no comércio internacional. Antes do Plano Real, com a demanda esfriada, era possível adquirir papel em prazos quase "just-in-time".

As vendas internas de papel, no primeiro bimestre, revelam crescimento em relação a igual período do ano passado. Deve-se notar, no entanto, diante dos números preliminares de março, que o ritmo da demanda está menos nervoso, o que pode significar desaceleração da pressão verificada desde o segundo semestre de 1994.

Devemos destacar que a garantia de abastecimento de um aquecidíssimo mercado de papel se deveu a um aumento significativo da produção, o que foi possível em função dos pesados investimentos realizados pelas empresas do setor em sua reengenharia interna, buscando uma melhor gestão e garantia da qualidade de seus produtos.

Já são 15 as empresas produtoras de papel e celulose a obterem o certificado da BVQI - Bureau Veritas Quality International, da ABS/QE - Quality Evolution, da LRQA - Lloyd's Register Quality International e da SGS - International Certification Services, dentro da série ISO 9000.

O alcance destas metas de qualidade é que possibilitaram respostas positivas

ao esforço de estabilização da economia e, principalmente, tornaram a celulose e o papel produzidos no Brasil extremamente competitivos em nível internacional, onde enfrentam uma bem articulada concorrência.

São objetivos importantes que vêm sendo alcançados e que formam o corolário das respostas expressivas que o setor vem dando desde o início do Programa Nacional de Papel e Celulose, na década de 70.

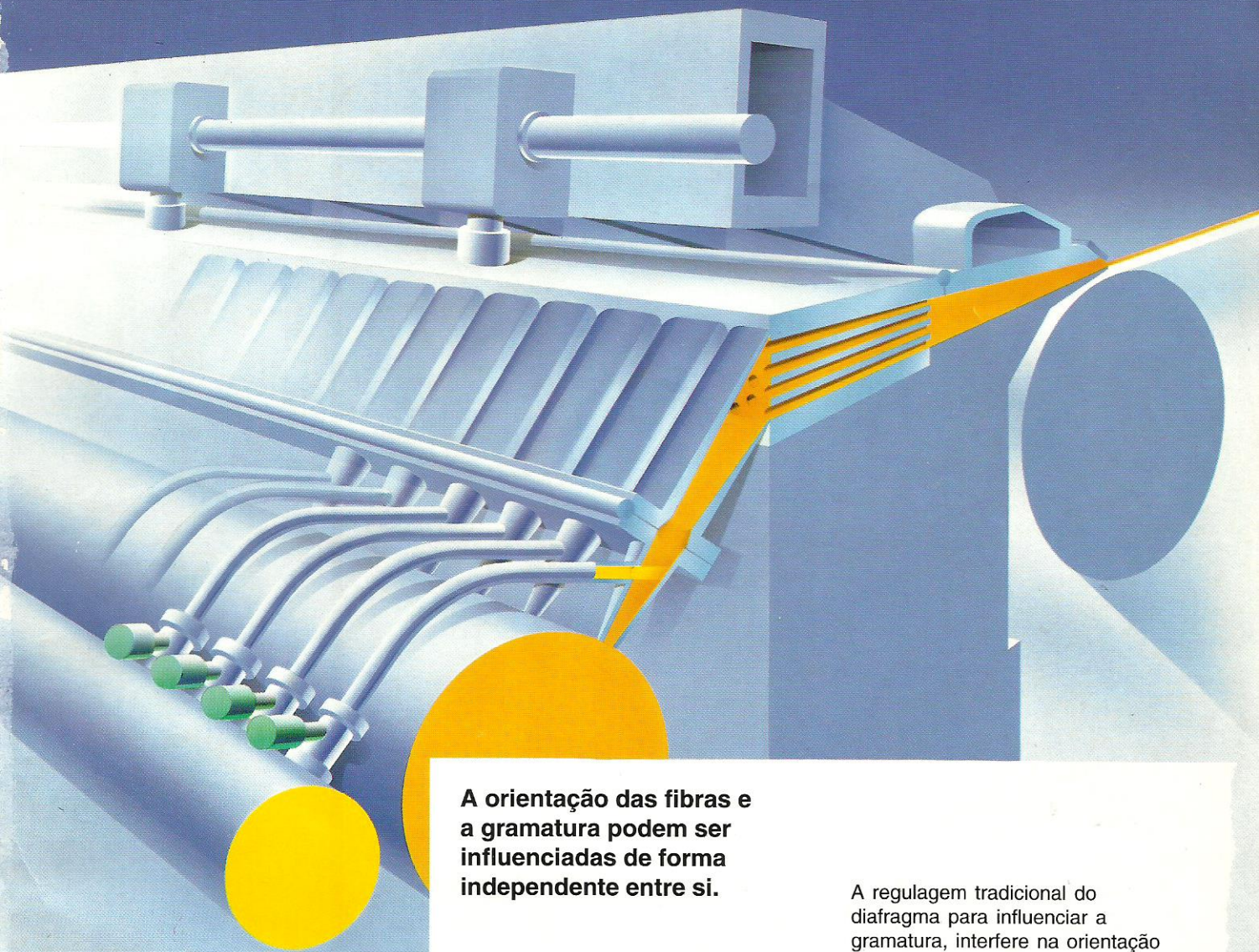
Evidentemente, existem obstáculos que o setor está vencendo com grande esforço, a exemplo das taxas de juros que são as mais elevadas do planeta e, à exceção do último ano, com seguidas e repentinas mudanças de rumo da sua economia. É isso que torna o nosso empreendimento uma verdadeira saga empresarial.

A velocidade surpreendente com que a demanda se aqueceu no ano passado, por causa, em grande parte, desses admiráveis ganhos de qualidade, encontrou os fabricantes de papel e celulose dispostos a tudo fazer para que se mantivesse o mercado interno abastecido. Chegaram mesmo a reduzir suas exportações.

A acomodação do mercado interno, aliada às recentes medidas governamentais de instituição da banda cambial e de retorno aos prazos anteriores dos ACCs, devem estimular o incremento da exportação de papel, permitindo que o Brasil mantenha seus mercados internacionais, duramente conquistados, sem prejuízo do esforço de abastecimento interno.

A perspectiva, portanto, é de um equilíbrio na oferta e na demanda dos produtos, incluindo o papel. Isto, a nosso ver, é uma situação que dispensa medidas de restrição ao consumo, a não ser que tenham um caráter meramente conjuntural, como temos certeza que são as adotadas recentemente pelo Governo Federal.

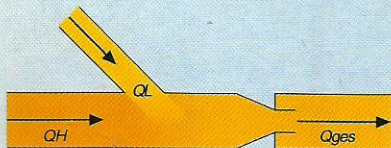




**A orientação das fibras e a gramatura podem ser influenciadas de forma independente entre si.**

A regulagem tradicional do diafragma para influenciar a gramatura, interfere na orientação das fibras.

# Module Jet



QL - Fluxo de massa de baixa consistência  
QH - Fluxo de massa de alta consistência  
Qges - Fluxo de massa total

Com o Module Jet e o equipamento de regulagem Profilmatic M, pelo contrário, os perfis da gramatura e a orientação das fibras são influenciados de forma seccional e independente entre si.




Para influenciar a gramatura, modifica-se a relação dos fluxos parciais entre si, permanecendo constante o fluxo volumétrico total. A consistência se altera. Para influenciar a orientação das fibras, modifica-se o fluxo volumétrico total, permanecendo constante a relação entre os fluxos parciais QL/QH.

**VOITH SULZER**  
PAPERTECHNOLOGY



# CHEGOU LASERWORK, O ÚNICO PAPEL ESPECIAL PARA IMPRESSORAS LASER E INK JET.



Laserwork é o papel que está sendo lançado no Brasil e no exterior ao mesmo tempo. Com ele, você tira o máximo proveito das impressoras modernas: não ondula ao sair do equipamento e tem a melhor definição da imagem e meios-tons, graças a um maior contraste entre o papel e a tinta. Seu desempenho nas máquinas tem o padrão Report. Mas, além das inovações tecnológicas, Laserwork incorpora também avanços ambientais. É feito com celulose produzida a partir de florestas cultivadas de eucalipto , sem a utilização de cloro, num processo pioneiro neste país, conhecido como ECF (Elemental Chlorine Free). Além de ser produzido com a mínima utilização de recursos , é totalmente reciclável . Compare Laserwork com o que você tem usado ultimamente. Você vai entender que está na hora de mudar. Para Laserwork, é claro. Nada mais natural.



Papel de Alta Alvura

**REPORT** Disc 0800-113203