

# CELULOSE & PAPEL

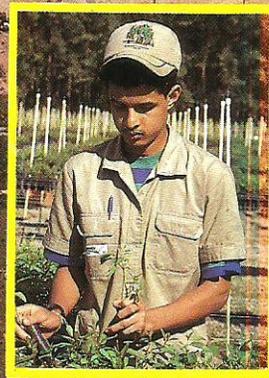
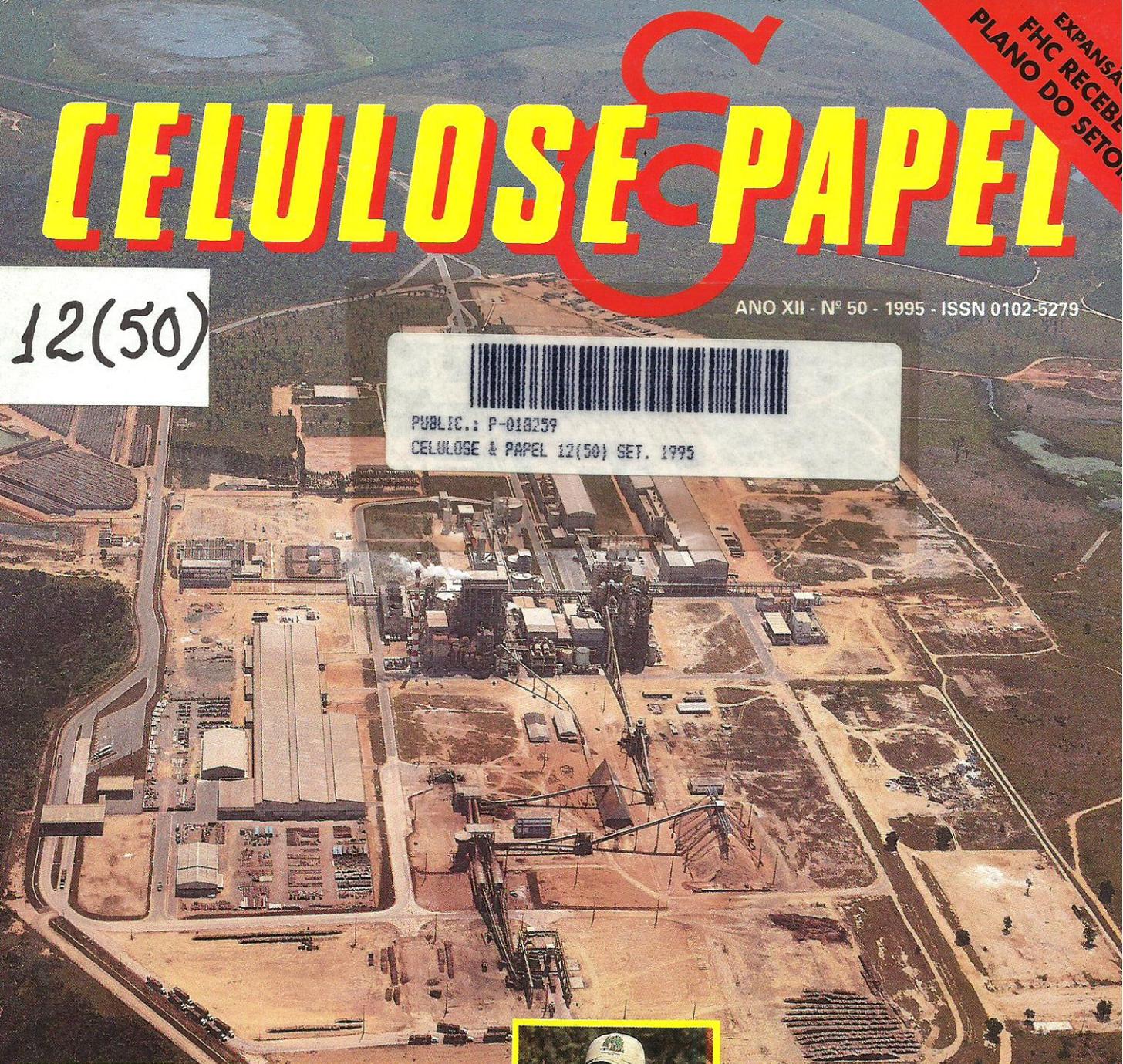
EXPANSÃO  
FHC RECEBE  
PLANO DO SETOR

12(50)

ANO XII - Nº 50 - 1995 - ISSN 0102-5279



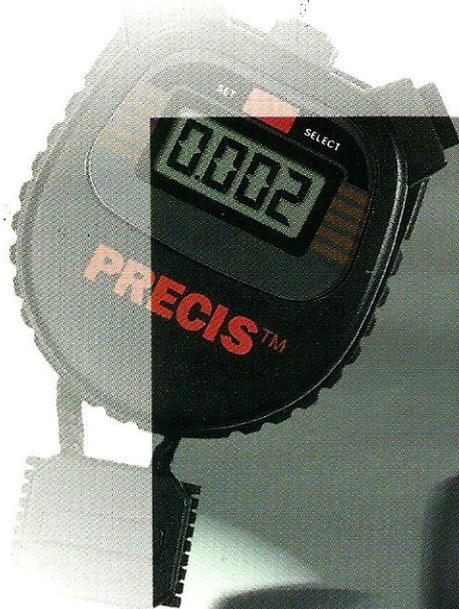
PUBLIC.: P-018257  
CELULOSE & PAPEL 12(50) SET. 1995



## Bahia Sul

impulsiona desenvolvimento  
sócio-econômico

# Permaneça Veloz, Corra Com Preci<sup>TM</sup>.



Uma boa largada pode fazer uma grande diferença no final de uma corrida. E poucas são as corridas tão duras e competitivas como é hoje a indústria de papel. É por isto que os fabricantes de papel necessitam de Preci<sup>TM</sup>, o agente de colagem alcalino da Hercules.

Pelo simples fato do Preci estar pronto para uso e não necessitar ser emulsificado na fábrica de papel, ganha-se tempo e custos no processo de colagem. Você pode dirigir sua atenção exclusivamente para a fabricação de papel e não à produção de produtos químicos.

Preci mantém você à frente dos concorrentes pela ausência de depósitos em sua máquina de papel. Assim você reduz tempo de máquina parada e economiza na manutenção.

E o melhor de tudo é que você ganha duplamente: ótima colagem e alta eficiência durante a conversão do papel. Você inicia na frente e termina vencedor.

Aumentar a produtividade e manter a alta performance faz a diferença entre vencer e ser um figurante. Isto é o que o Preci conquista para você.

Hercules do Brasil, PTD - Rua Mariana Corrêa, 562  
Jd. Paulistano, CEP 01444-900 - São Paulo, Brasil  
Telefones: (011) 280-6599 ou (011) 883-6459  
Fax: (011) 883-7636.

**HERCULES**

*Performance em Que Você Pode Confiar*

# NOVA E PROMISSORA OPORTUNIDADE

Biblioteca  
do  
ANFP

Osmar Elias Zogbi (\*)

O desenvolvimento de um projeto de política industrial na esfera do governo federal, em fase de conclusão, irá permitir ao setor de celulose e papel acoplar seus programas de expansão ao crescimento sustentado cuja retomada a sociedade volta a preconizar para o País. Estávamos nos preparando, há tempos, para este momento histórico, ao consolidar os estudos analíticos do desempenho setorial nas últimas duas décadas. Eles vão propiciar as projeções seguras para os próximos dez anos, num momento em que se tornam cada vez mais nítidos os traços que desenham a tendência de retomada dos investimentos no setor: Só nos desembolsos de recursos do BNDES constatamos que o setor, no primeiro semestre deste ano, absorveu 214% mais que no mesmo período de 1994.

Os estudos concluídos atestam que a indústria de celulose e papel vem dobrando a sua capacidade de produção a cada década e as manifestações dos empresários responsáveis pelo setor indicam que este é o objetivo -- e também o desafio -- para os próximos dez anos, acompanhando esse novo salto de crescimento que o Plano Real está possibilitando. As perspectivas mostram-se bastante favoráveis na visão de especialistas internacionais. Elas revelam a continuidade do crescimento e as possibilidades maiores da absorção da oferta adicional de nossos produtos no exterior. Se somarmos a essa tendência visível a provável continuidade do crescimento da economia interna, uma decorrência natural do objetivo de desenvolvimento social do governo, estaremos unindo novos e promissores impulsos para mais uma fase de crescimento sustentado.

Claro que devemos superar as condicionantes negativas representadas pelas elevadas taxas internas de juros e a falta de fontes maiores de financiamento para possi-



“ O Brasil deverá ampliar sua oferta para suprir o mercado internacional ”

bilitar a expansão da capacidade instalada. Acreditamos ser este o momento ideal para transpor essas dificuldades menores, a fim de que o Brasil não venha a desperdiçar a próxima onda de oportunidades representada pela pequena parcela de novas ofertas de celulose e papel em nível mundial. As projeções conhecidas e confiáveis indicam que a redução da oferta de celulose fibra curta branqueada significará uma retração de 1% nos Estados Unidos e outros 5% nos países nórdicos, já em 1997, para um crescimento da demanda, no mesmo ano, da ordem de 5%. O Japão manterá praticamente estagnada a oferta ao longo dos próximos anos -- devido à falta de áreas para florestamento e obtenção da matéria-prima -- em oposição a um crescimento da demanda local da ordem de 6%. A América Latina -- em especial o Brasil -- deverá se beneficiar dessa circunstância favorável, ampliando

sua oferta para suprir as necessidades do mercado internacional.

O momento presente significa uma nova oportunidade para alavancar a duplicação da produção brasileira de celulose e papel num período de dez anos, consagrando a tradição que o estudo analítico demonstrou no passado, ao examinar com profundidade o desenvolvimento setorial dos últimos vinte anos. Quanto às perspectivas internacionais o estudo confirma as boas condições para essa nova arrancada: o mercado internacional manterá a tendência atual de crescimento do consumo de papel e nossas empresas, que conquistaram mercados altamente disputados, já mostram bem maior agressividade na gestão dos negócios externos.

\* Osmar Elias Zogbi é presidente da ANFP - 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

**FOTOS**  
Israel Teixeira  
Jorge Hirata  
Divulgação

**PUBLICIDADE**  
José Cruz Filho

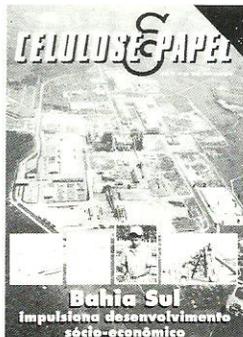
**RELAÇÕES PÚBLICAS**  
Lina Carla Finotti

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

**FOTOLITOS:** OKA Fotolito

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

**PAPEL:** couché Reflex-Arctic L2 150g/m<sup>2</sup> (capa) e couché Reflex Arctic L2 95g/m<sup>2</sup> (miolo) da Cia. Suzano de Papel e Celulose



**Bahia Sul**  
impulsiona desenvolvimento sócio-econômico  
Fotos de capa: Jorge Hirata e Divulgação/BSC.

### **BAHIA SUL ALAVANCA O PROGRESSO REGIONAL**

Baixada a poeira, qual o balanço que hoje se pode fazer da implantação de uma indústria de 1º Mundo numa das regiões mais carentes do País? É o que aprofunda nossa matéria de capa, verificando as melhorias decorrentes da presença da Bahia Sul e seus reflexos sobre as comunidades dos municípios de Mucuri, Teixeira de Freitas e do distrito de Itabatan, principalmente.

12

### **SETOR INVESTE US\$ 13,2 BI PARA DOBRAR A PRODUÇÃO EM 10 ANOS**

O presidente da ANFPC, Osmar Zogbi, entregou ao presidente Fernando Henrique Cardoso estudo sobre as condições para duplicar até o ano de 2005 a capacidade instalada de produção de celulose e papel no Brasil, com investimentos de US\$ 13,2 bilhões, perspectiva de criação de 20 mil novos empregos e da abertura de novos pólos de desenvolvimento

6

### **AGENTE DE COLAGEM INTERNA DEVE MUDAR EM FUTURO PRÓXIMO**

A cola de breu saponificada ainda é a predominante no setor papeleiro, mas há uma tendência de progressiva transição para as colas de breu em emulsão e as sintéticas, com o abandono do processo ácido que leva a uma perda prematura das características do produto, é mal aceito no exterior e não permite o uso do carbonato de cálcio como carga mineral.

20

### **FABRICANTES DE FORMULÁRIOS QUEREM OFERECER MAIS SERVIÇOS**

"Estamos deixando de ser fabricantes de um produto para passarmos a fornecedores de um sistema", anuncia um expoente desse setor que agora se prepara para atuar dentro de um conceito muito mais amplo, envolvendo todos os aspectos do gerenciamento da informação comercial e avançando sempre na utilização de meios eletrônicos.

32

## **E MAIS:**

Números do setor .....	8
Internacional (Cicepla) .....	10
Entrevista (José Carlos Gomes Carvalho) .....	29
Opinião (Mário Higinio Leonel) .....	38

---

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.



# EM 10 ANOS, SETOR INVESTIRÁ US\$ 13,2 BI PARA DOBRAR PRODUÇÃO.

*O presidente Fernando Henrique Cardoso recebeu documento da ANFPC sobre a possibilidade de duplicação da capacidade instalada no Brasil para produção de celulose e papel até o ano de 2005, com a abertura de 20 mil novos postos de trabalho.*

**N**ão temos alternativa, se não crescer”, afirmou no último dia 30 de agosto o presidente Fernando Henrique Cardoso, ao receber no Palácio do Planalto a diretoria da ANFPC - Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose, que lhe foi entregar um estudo sobre as perspectivas de concretização de investimentos de US\$ 13,2 bilhões para duplicar até o ano de 2005 a capacidade instalada no Brasil para produção de celulose e papel. F. o presidente da Associação, Osmar Zogbi, lhe garantiu: “Temos capacitação tecnológica e industrial para chegarmos ao nosso objetivo, repetindo nos próximos 10 anos o crescimento que tivemos nos últimos 20 anos”.

Gustavo Miranda/Ag. O Globo



*Zogbi e FHC: aperto de mãos e concordância quanto à necessidade de eliminar o “custo Brasil”.*

O presidente da República revelou que seu governo está empenhado em eliminar o *custo Brasil*, dando aos exportadores brasileiros condição de disputar em pé de igualdade os mercados externos. “Vamos desonerar a importação de equipamentos e bens de capital, e também os insumos básicos da agricultura. O resultado disso será a melhoria das condições de vida do povo”, disse. E aproveitou para descartar qualquer ameaça de recessão, face aos investimentos que ele está vendo “serem feitos e anunciados”.

Segundo Zogbi, estão em fase de intenção, planejados ou já em execução por parte do setor, investimentos da ordem de US\$ 7,6 bilhões. No entanto, para se alcançar o objetivo fixado para os próximos 10 anos ainda são necessários recursos quase na mesma escala de grandeza.

Recentemente, no 20º Fórum de Análise do Mercado de Celulose, Papel e Industrial Gráfico, promovido pela Anave, o BNDES informou que o financiamento de projetos do setor teve crescimento de 214% no primeiro semestre deste ano, em relação ao mesmo período de 1994. “O aumento sinaliza, sem dúvida, o ingresso numa nova fase de desenvolvimento do papel e da celulose brasileiros, mas ainda não atende aos planos das empresas do setor, avalia o diretor-executivo da ANFPC, Mário Higino Leonel, enfatizando a necessidade de “capital acessível e a custo compatível com as taxas internacionais”, para que as mesmas não percam sua competitividade.

Do estudo da ANFPC - **A Política de Desenvolvimento do Complexo Celulose-Papel: 1995-2005** - se depreende que a replicação de lucros recentes, embora esteja ocorrendo, não permite às empresas do

setor bancar sozinhas os investimentos necessários. Em primeiro lugar porque foram debilitadas pela aguda crise dos preços internacionais da celulose e papel, só superada em 1994. E depois, porque as empresas brasileiras têm porte reduzido, em relação ao tamanho dos concorrentes externos e à magnitude dos recursos envolvidos.

O documento antecipa que o programa de investimentos do setor significará a criação de pelo menos 20 mil empregos diretos, a abertura de novos pólos de desenvolvimento, a garantia de suprimento do mercado interno e uma expressiva contribuição para a geração de superávit comercial em

nosso balanço de pagamentos.

Num ambiente globalmente competitivo, sua viabilização depende, entretanto, de uma cooperação entre governo e empresariado, como a que existe nos países concorrentes. Os motivos são vários: a intensidade de capital exigido e os longos prazos de maturação dos investimentos (especialmente para formação de florestas); a importância das externalidades envolvidas (infra-estruturas e meio ambiente); e a rápida evolução das tecnologias de processo e produto. Daí o empenho do setor em oferecer suas teses ao governo, como subsídio à discussão de política industrial que ora se processa.

Para aproveitar convenientemente as atuais oportunidades e desenvolver o seu potencial de competição internacional, o setor necessita que o *custo Brasil* não continue anulando suas vantagens comparati-

vas. Daí o imperativo de reformas econômicas como o fim dos impostos incidentes sobre produtos de exportação, a redução dos impostos indiretos sobre os bens de capital e o estímulo a novos investimentos por meio do diferimento do Imposto de Renda; da criação de condições de financiamento; do fomento à silvicultura; da oferta adequada de infra-estruturas; e do apoio à capacitação tecnológica.

## PREÇOS EM ALTA ATÉ 98

O documento da ANFPC aponta um quadro promissor após a crise dos preços internacionais da celulose e papel em 1991/

93, "a pior dos últimos 50 anos". Assim, as vendas foram retomadas e não existe capacidade instalada para suprir o crescimento previsto da demanda em médio prazo. O nível de utilização da capacidade produtiva já alcançou 90% (e até 94% em alguns segmentos), os estoques diminuíram e o mercado está fortemente comprador.

Os especialistas acreditam que os preços se mantenham elevados e rentáveis pelo menos até 1998, o que coloca em pauta a aceleração das decisões de investimento por parte do empresariado. E o Brasil é favorecido por um fato: o lançamento de projetos de expansão está na dependência do suprimento de fibras celulósicas, "o maior problema estrutural do setor no plano mun-

dial", segundo o estudo da ANFPC.

Ocorre que vários dos maiores países consumidores encontram limites de custo e quantidade para expandir a base florestal e produzir mais celulose. Assim, as perspectivas são excelentes para os países que podem ampliar a utilização da base florestal plantada, sem restrições de qualidade de terras exploráveis e com fortes vantagens em termos de climas e solos favoráveis ao crescimento das florestas. O Brasil se destaca nesta lista, ao lado de nações como a Indonésia, Malásia, Índia, Chile e África do Sul. Precisa apenas que as más performances em transportes, portos, juros (**ver tabela**) e impostos não continuem reduzindo o peso de suas vantagens comparativas.

### CUSTOS DE PRODUÇÃO DE CELULOSE FIBRA - CURTA - 3º TRIM./94

(Custo em US\$/ton posta na Europa)

	BRASIL	EUA SUL	CANADÁ	FINLÂNDIA	SUÉCIA	PORTUGAL	CHILE
<i>MADEIRA</i>	93	108	136	230	225	185	136
<i>ENERGIA</i>	10	18	24	4	11	16	9
<i>QUÍMICOS</i>	34	53	42	39	39	40	51
<i>TRABALHO</i>	18	36	53	37	37	39	23
<i>TRANSPORTE</i>	72	67	59	40	35	40	60
<i>OUTROS</i>	41	49	43	21	37	58	29
<b>CUSTO VARIÁVEL</b>	<b>268</b>	<b>331</b>	<b>358</b>	<b>371</b>	<b>384</b>	<b>378</b>	<b>308</b>
<i>ADMINISTRAÇÃO</i>	33	38	45	38	40	57	34
<i>DEPRECIÇÃO</i>	85	67	48	57	42	60	87
<i>JUROS</i>	67	44	48	60	44	55	50
<b>CUSTO TOTAL</b>	<b>453</b>	<b>480</b>	<b>499</b>	<b>526</b>	<b>510</b>	<b>550</b>	<b>479</b>

### PROJETOS DE INVESTIMENTOS PARA O PERÍODO 1995 - 2005

(Valor dos Investimentos em US\$ milhões)

	EXECUÇÃO	PLANEJADOS	NECESSÁRIOS	TOTAL
<i>CELULOSE E PASTAS</i>	2.007	4.284	1.142	7.433
<i>PAPEL</i>	185	165	2.400	2.750
<i>ATIVIDADE FLORESTAL</i>	-	1.000	2.000	3.000
<b>TOTAL</b>	<b>2.192</b>	<b>5.449</b>	<b>5.542</b>	<b>13.183</b>

(Capacidade Produtiva em mil T)

	EXECUÇÃO	PLANEJADOS	NECESSÁRIOS	TOTAL
<i>CELULOSE E PASTAS</i>	1,030	2,351	519	3,900
<i>PAPEL</i>	326	250	2.324	2.900

(Acréscimo de capacidade em % sobre 1994)

	EXECUÇÃO	PLANEJADOS	NECESSÁRIOS	TOTAL
<i>CELULOSE E PASTAS</i>	15,52	35,43	7,82	58,77
<i>PAPEL</i>	4,82	3,69	34,33	42,84

# 1º SEMESTRE FOI BOM, MAS A TENDÊNCIA JÁ SE REVERTEU

*A produção brasileira de papel aumentou muito de janeiro a junho - 11,4% -, mas o mercado interno desaqueceu e a avaliação do setor é de que o ano fechará com um crescimento apenas razoável, escorado num novo aumento das exportações.*

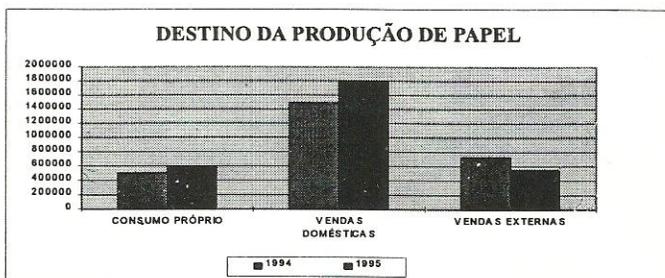
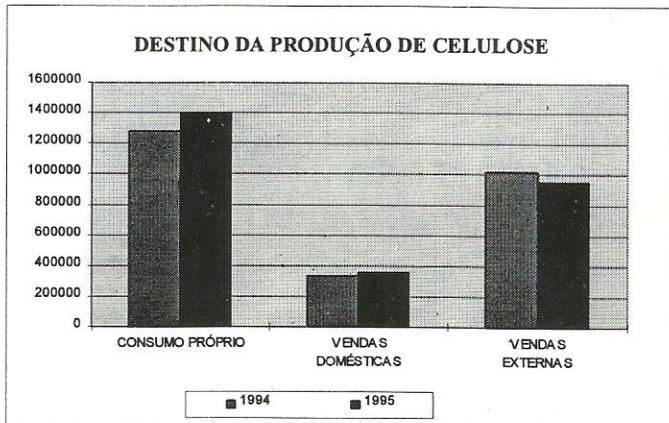
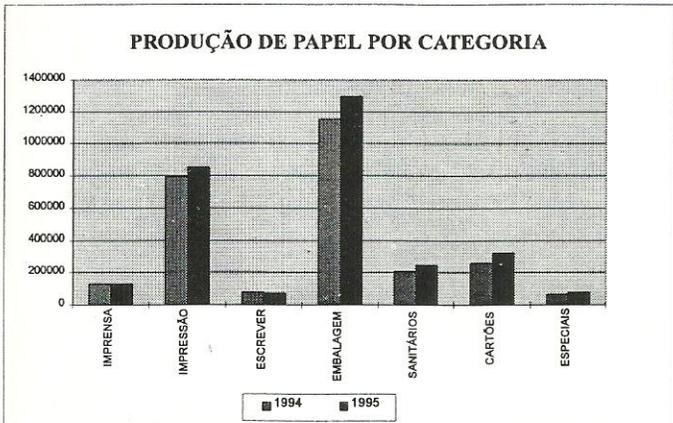
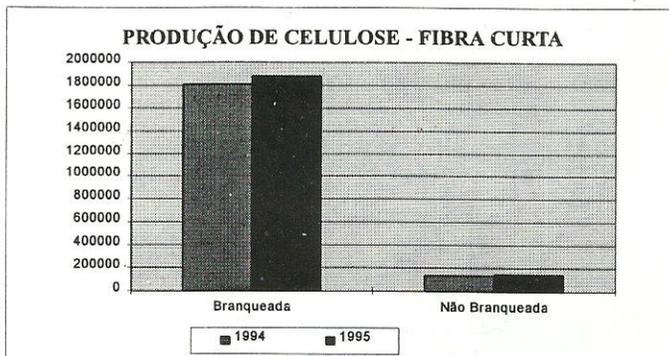
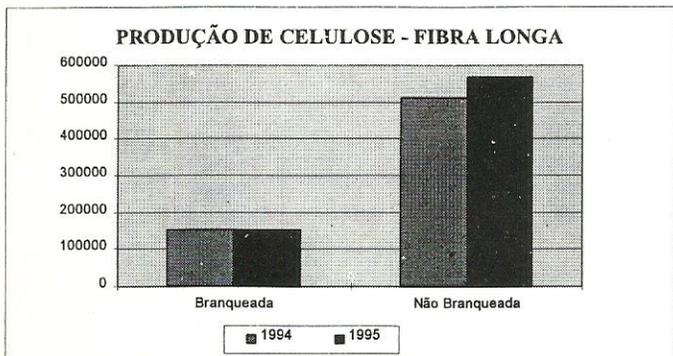
O primeiro semestre de 1995 foi marcado pelo aumento da produção de papel e celulose, visando principalmente atender ao mercado interno, que experimentou sensível aquecimento até que o Governo brasileiro tomou diversas medidas de restrição ao crédito, levando a uma reversão da tendência ascendente da economia. Assim, de janeiro a junho a produção de papel cresceu 11,4% e a de celulose 4,9%, na comparação com idêntico período de 1994; as perspectivas, contudo, são de que o ano feche com um resultado mais moderado,

na faixa de 5% a 6% acima do exercício anterior (quando foram produzidas 5,7 milhões de toneladas de papel e 5,8 milhões de toneladas de celulose, com aumentos respectivos de 7,5% e 6,5%).

A *paradeira* (termo usado pelos que acham muito forte falar em recessão) na economia brasileira deverá levar o setor a direcionar volumes mais expressivos de sua produção ao exterior, depois de um semestre em que as exportações foram sacrificadas para que se mantivesse a prioridade ao mercado interno: as vendas domésticas de papel cresceram 20,9%,

enquanto as externas caíram 23,9%; e as de celulose seguiram a mesma tendência (6,5% a mais aqui dentro, 6,1% a menos para fora).

Apesar das incertezas que rondam o cenário econômico nacional, com os expertos duvidando de um desempenho favorável nos próximos meses, o setor mantém seus projetos de expansão, fundados na constatação de que há espaços significativos a ocupar no mercado externo e um consumo reprimido no País, que faz prever um deslanche tão logo o Brasil alcance a almejada estabilização.



<b>PRODUÇÃO E DESTINO DO PAPEL</b>				
(em toneladas)				
	1994	1995	Cresc %	
	jan-jun	jan-jun		
<b>PRODUÇÃO</b>	<b>2687775</b>	<b>2994851</b>	<b>11,4</b>	
IMPrensa	127843	130626	2,2	
IMPRESSÃO	795959	854330	7,3	
ESCREVER	80219	69307	-13,6	
EMBALAGEM	1153446	1297660	12,5	
SANITÁRIOS	205553	247364	20,3	
CARTÕES	261808	318403	21,6	
ESPECIAIS	62947	77161	22,6	
<b>CONSUMO PRÓPRIO</b>	<b>502321</b>	<b>589954</b>	<b>17,4</b>	
IMPrensa	0	0	0,0	
IMPRESSÃO	1369	1753	28,0	
ESCREVER	8342	7815	-6,3	
EMBALAGEM	482531	571702	18,5	
SANITÁRIOS	18	92	411,1	
CARTÕES	2434	1201	-50,7	
ESPECIAIS	7627	7391	-3,1	
<b>VENDAS DOMÉSTICAS</b>	<b>1489683</b>	<b>1800302</b>	<b>20,9</b>	
IMPrensa	117998	120508	2,1	
IMPRESSÃO	404037	513159	27,0	
ESCREVER	53118	50907	-4,2	
EMBALAGEM	462041	545135	18,0	
SANITÁRIOS	180269	221016	22,6	
CARTÕES	223359	291016	30,3	
ESPECIAIS	48861	58561	19,9	
<b>VENDAS EXTERNAS</b>	<b>725653</b>	<b>552289</b>	<b>-23,9</b>	
IMPrensa	7433	8880	19,5	
IMPRESSÃO	410437	324483	-20,9	
ESCREVER	19960	10997	-44,9	
EMBALAGEM	220431	159574	-27,6	
SANITÁRIOS	22088	16408	-25,7	
CARTÕES	37892	23696	-37,5	
ESPECIAIS	7412	8251	11,3	

Fonte: ANFPC

<b>PRODUÇÃO E DESTINO DA CELULOSE</b>				
(em toneladas)				
	1994	1995	Cresc %	
	jan-jun	jan-jun		
<b>PRODUÇÃO</b>	<b>2621793</b>	<b>2750759</b>	<b>4,9</b>	
<b>FIBRA LONGA</b>	<b>668529</b>	<b>721046</b>	<b>7,9</b>	
Branqueada	154041	153944	-0,0	
Não Branqueada	514488	567102	10,2	
<b>FIBRA CURTA</b>	<b>1953264</b>	<b>2029713</b>	<b>3,9</b>	
Branqueada	1810957	1882702	4,0	
Não Branqueada	142307	147011	3,3	
<b>CONSUMO PRÓPRIO</b>	<b>1281319</b>	<b>1401188</b>	<b>9,4</b>	
<b>FIBRA LONGA</b>	<b>551249</b>	<b>618112</b>	<b>12,1</b>	
Branqueada	45167	55814	23,6	
Não Branqueada	506082	562298	11,1	
<b>FIBRA CURTA</b>	<b>730070</b>	<b>783076</b>	<b>7,3</b>	
Branqueada	610308	664834	8,9	
Não Branqueada	119762	118242	-1,3	
<b>VENDAS DOMÉSTICAS/ COLIGADAS</b>	<b>337579</b>	<b>359446</b>	<b>6,5</b>	
<b>FIBRA LONGA</b>	<b>56096</b>	<b>47454</b>	<b>-15,4</b>	
Branqueada	47071	42103	-10,6	
Não Branqueada	9025	5351	-40,7	
<b>FIBRA CURTA</b>	<b>281483</b>	<b>311992</b>	<b>10,8</b>	
Branqueada	268644	298055	10,9	
Não Branqueada	12839	13937	8,6	
<b>VENDAS EXTERNAS</b>	<b>1019922</b>	<b>957217</b>	<b>-6,1</b>	
<b>FIBRA LONGA</b>	<b>59810</b>	<b>46335</b>	<b>-22,5</b>	
Branqueada	59691	46231	-22,5	
Não Branqueada	119	104	-12,6	
<b>FIBRA CURTA</b>	<b>960112</b>	<b>910882</b>	<b>-5,1</b>	
Branqueada	949261	900370	-5,2	
Não Branqueada	10851	10512	-3,1	

Fonte: ANFPC

# CICEPLA LANÇARÁ BASES DO BLOCO LATINO-AMERICANO DE PAPEL E CELULOSE

*A 24ª reunião anual da Confederação Industrial de Celulose e Papel Latino-Americana começará a discutir o estudo de complementaridade comercial, ponto de partida para a criação de um mercado comum específico do setor no subcontinente.*

**S**erá o primeiro passo para se criar o bloco latino-americano de papel e celulose." Assim o diretor-executivo da ANFPC, Mário Higinio Leonel, avalia a perspectiva de consolidação do estudo de complementaridade comercial no subcontinente, durante a 24ª reunião anual da Cicepla - Confederação Industrial de Celulose e Papel Latino-Americana, marcada para 19 a 22 de outubro, no Club Mediterrané, em Angra dos Reis (RJ). Ele ressalta que impulsionar o intercâmbio entre os países-membros é o objetivo principal da entidade. "Portanto, estaremos dando um passo importante para a manutenção da Cicepla e seu fortalecimento como órgão de integração."

Leonel enfatiza que essa é uma antiga proposta brasileira, mas sua aprovação esbarrava na desconfiança mútua, quando todos os fabricantes ainda tinham dificuldades em colocar seu produto. "Agora, num contexto de aquecimento da demanda, é o momento certo de implementá-la", diz.

## "SOBRANTES Y FALTANTES"

O vice-presidente de Comércio Exterior da ANFPC, Nilson Mendes Cardoso, lembra que a Cicepla fez no passado um levantamento do consumo de papel por parte de seus filiados, constatando que mais de dois terços provinham de países não-membros. O passo seguinte foi a elaboração do chamado **estudo de sobranter e faltantes**, mas não houve unanimidade para ir adiante.

Para Cardoso, mesmo que algumas nações sejam concorrentes - casos do Brasil e Argentina em papel de imprimir e escrever, e do Brasil e Uruguai no couchê -, nada impede uma atuação coordenada junto a terceiros. De resto, a tendência é de que se repita, no âmbito do setor papelero latino-americano, o mesmo processo que acontece no Mercosul.



*Nilson Cardoso: não se exporta mais impostos.*

"A diferença será apenas de ritmo, pois o Mercosul é uma iniciativa de quatro governos e, portanto, marcha mais rapidamente. Mesmo assim há recuos, como a exclusão de muitos produtos por parte da Argentina."

E não se esgotam na provável constituição de um mercado comum papelero os benefícios do estudo de complementaridade que a Cicepla encomendou à Cepal e cujas conclusões iniciais serão apresentadas na 24ª reunião anual. Ele aponta outra grande vantagem: "Além de aumento do comércio intrazona, radiografará o que cada um faz, permitindo uma clarificação da política industrial".

Isto facilitará as gestões das associações papeleras junto a seus respectivos governos, nesta conjuntura em que o mercado globalizado exige uma competitividade cada vez maior das empresas. "O governo tem o importante papel de ser um elemento facilitador e nós não podemos mais prescindir disto, pois ficaríamos em desvantagem no confronto com países que recebem decidido apoio de suas administrações", explica.

O vice de Comércio Exterior da ANFPC dá dois exemplos referentes ao próprio Brasil: "É necessária uma urgente desoneração tributária das exportações, pois ninguém mais no mundo exporta impostos. E os países com política fiscal mais moderna também não tributam o lucro reinvestido. Assim, uma empresa chilena que quiser reaplicar todo o seu lucro, vai colocar 100% do seu ganho em modernização e expansão. Já uma empresa brasileira só poderá reinvestir 60%, pois 40% ficam com o Imposto de Renda".

Finalmente, Cardoso assinala que existe também uma reivindicação de nossos vizinhos quanto ao tratamento aqui dado ao papel para imprensa: "Nenhum país-membro da Cicepla que tenha excedente de papel editorial desfruta de qualquer preferência, pois nossa Constituição estabelece alíquota zero para todos os tipos: papel-jornal, couchê, LWC. É uma postura de que eles obviamente discordam, com bons motivos".

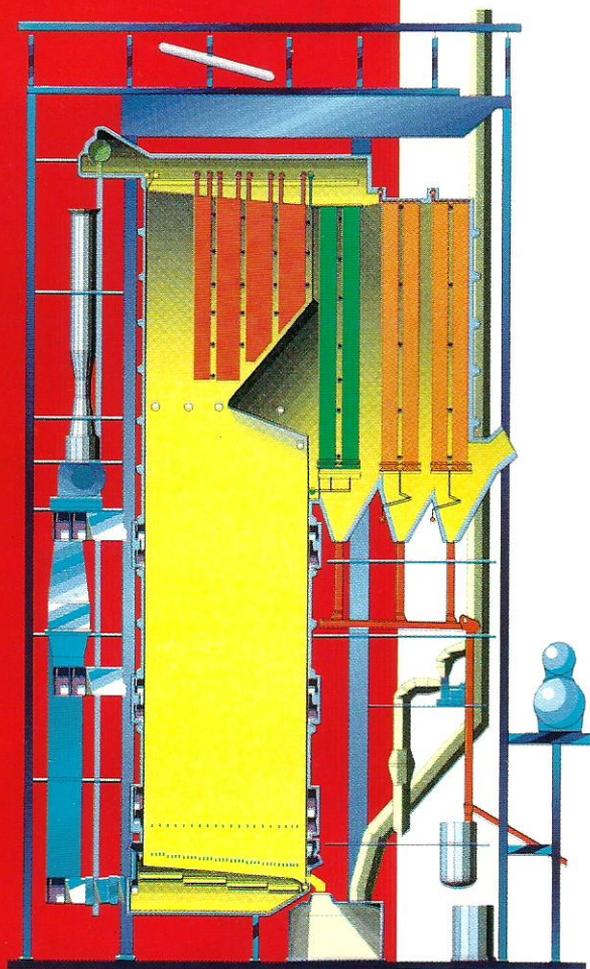
## AL TEM 500 FÁBRICAS

As fábricas de papel e celulose na América Latina são aproximadamente 500, com produção anual de 18 mil toneladas e faturamento superior a US\$ 11 bilhões. A perspectiva é de que a 24ª reunião da Cicepla reúna mais de 150 delegados e participantes - a maioria deles, acionistas e diretores das grandes empresas do setor.

O programa prevê a realização de reuniões das comissões responsáveis pelas áreas de Recursos Fibrosos e Biotecnologia; Estatísticas; Políticas de Desenvolvimento Industrial e Tecnológico; Assuntos Ambientais e Energéticos; e Mercado. O Conselho Diretivo avaliará o desempenho e as propostas das comissões, bem como outros temas de caráter institucional.

**KVÆRNER**

*Pulping*



# Caldeira de Recuperação Química

- ▶ Insuperável histórico de segurança
- ▶ Fornalha em tubo composto
- ▶ Sistema de ar quaternário para:
  - ▷ menor geração de  $\text{NO}_x$  e  $\text{SO}_2$ , com baixo teor de CO nos gases
  - ▷ maior disponibilidade
  - ▷ queima de licor com maior concentração de sólidos
- ▶ BLRBOMASTER™ – sistema avançado de controle
- ▶ Mais de 40 sistemas *turnkey* fornecidos

Recuperação  
de químicos  
com segurança,  
confiabilidade,  
alta eficiência  
de redução e  
emissões  
reduzidas

**KVÆRNER**

A NOVA MARCA EM TECNOLOGIA PARA CELULOSE

Kvaerner Pulping Ltda, Caixa Postal 14046, 81931-970 Curitiba-PR, Brasil. Tel. +55 41 348 1155.  
Fax +55 41 348 1330/2306.

Kvaerner Pulping AB, Box 1033, S-651 15 Karlstad, Sweden. Tel +46 54 19 46 00.  
Fax +46 54 19 46 41.

Kvaerner Pulping, Inc., 8008 Corporate Center Drive, Charlotte, NC 28226, USA.  
Tel +1 704 541 1453. Fax +1 704 543 8172.

Kvaerner Pulping K. K., Box 897, Tokyo C, 100-91 Japan. Tel +81 3 5484 2201.  
Fax +81 3 5484 2770.

# PROGRESSO AUMENTA COM A BAHIA SUL

Texto: Celso Lungaretti



Quando cuidava de implantar a Bahia Sul, Boris Tabacof fez uma previsão ousada: o projeto da empresa representaria o início de uma nova onda de desenvolvimento naquele Estado, depois de Aratu e Camaçari. Em se tratando de uma região geoeconômica dedicada principalmente à pesca e à agropecuária extensiva, sem infra-estrutura na orla costeira para acolher convenientemente os turistas e com um comércio ainda incipiente, a profecia soou mais como uma bravata nordestina, no estilo de “o sertão vai virar mar, o mar virar sertão”.

A fábrica de celulose da Bahia Sul começou a operar no mês de março de 1992 e, em fevereiro do ano seguinte, foi a vez da máquina de papel ser acionada; a capacidade instalada é de 500 mil toneladas anuais de celulose e 250 mil t/ano de papel. Hoje, a empresa já detém 16% do mercado brasileiro e exporta para 52

países em todos os continentes, tendo fechado 1994 com um lucro líquido de US\$ 20,6 milhões. Gera 5 mil empregos diretos (2.700 colaboradores e 2.300 terceirizados) e recolheu US\$ 16,2 milhões aos cofres públicos no ano passado, alcançando Mucuri a uma das maiores arrecadações do Estado.

Depois do formidável impacto representado pela presença de até 16 mil trabalhadores na época da construção, hoje a influência da Bahia Sul se estabilizou e pode ser melhor aferida. É o que fazemos nesta reportagem, dedicada a esmiuçar o papel que um empreendimento do setor celulósico-papeleiro pode desempenhar em regiões carentes. E, mesmo que as conclusões sejam prematuras nesta altura dos acontecimentos, já existem indícios suficientes para arriscarmos a afirmação de que Tabacof, afinal, deve ter sido melhor profeta do que Antônio Conselheiro...

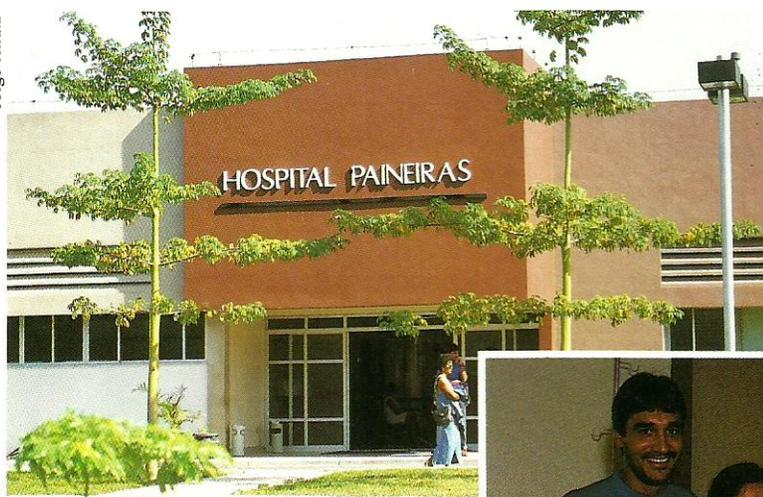
## MUITOS PARTOS NO HOSPITAL-MODELO

Jorge Hirata

“A criança não pára de nascer. Quem mais trabalha aqui são os pediatras”, comenta a coordenadora dos serviços de apoio do Hospital Paineiras, Sirlene Nascimento. O boom de pimpolhos leva a crer que a comunidade esteja confiante no futuro, ao contrário de grande parte da população brasileira, cujo pessimismo já resultou até em queda das taxas de natalidade...

O Hospital Paineiras foi construído pela Bahia Sul no distrito de Itabatan e é administrado em regime de parceria pela Fundação José Silveira - tradicional entidade baiana, dedicada ao ensino, pesquisa e assistência médico-hospitalar. Trata-se do único hospital da região a contar com um centro cirúrgico de maior porte, laboratório, cardiologia, ergometria, bioimagem e ultrassonografia. “Trabalhamos dentro dos mesmos padrões de qualidade e segurança das grandes capitais brasileiras”, garante Sirlene.

Exatamente por isto, é procurado por moradores de todo o extremo sul da Bahia, norte de Minas e norte do Espírito



Com alto padrão de qualidade, o hospital recebe pacientes de cidades distantes, como o casal Santos.

Santo. Elaine Moreira Nascimento Santos, por exemplo, reside em Teixeira de Freitas e acabou fazendo todo o acompanhamento pré-natal na longínqua Itabatan, pois seu médico recomendou o Hospital Paineiras. E foi aí que ela acabou dando à luz sua primogênita Gabriela, em junho. “Gostei muito. Foi bem melhor do que se tivesse ficado lá em Teixeira”, diz.

Além dos funcionários da Bahia Sul, o Hospital Paineiras trabalha com convênios e clientes particulares. Sirlene enfatiza, entretanto, que os casos de emergência são atendidos indistintamen-



te: “Não levamos em conta se o paciente pode ou não pagar”.

A empresa também foi responsável pela implantação de um centro médico em Mucuri, que presta serviços de consultas e exames em regime ambulatorial, contando com laboratório e serviço de bioimagem.

## “AGORA A PRAÇA ENCHE DE CRIANÇA”

A praça é do povo, dizia o baiano Castro Alves. E isto se aplica agora com mais propriedade à Praça da Bíblia, em Teixeira de Freitas, construída pela Bahia Sul e entregue à prefeitura municipal no décimo aniversário da cidade, em maio último. “Antes era horrível, cheio de barracas de camelô, o chão de areia pura. Agora trafegam muito mais carros e tem gente até tarde”, constata o jornalista José Wilson Gonçalves Souza, 27 anos de idade e seis como proprietário de uma banca na praça. Ele está entusiasmado com a perspectiva de ter em breve um espaço definitivo no local - um quiosque demarcado.

O aposentado José Alves Pereira, 75 anos, concorda: “Isto aqui era um pedaço, atrasado, não tinha nada, só mato. Melhorou, evoluiu muito. Agora gosto de vir

à praça para olhar a criançada brincando, me entreter um pouco...”

E o playground é de longe o espaço preferido na nova praça. “Melhorou bastante a vida do bairro”, reconhece o desempregado Almiro Ferreira de Jesus, 36 anos, que traz sempre a caçula Zenaide, 8 anos, para brincar. “Ela me pede até eu vir. É um lugar de divertimento para as crianças, coisa que aqui não tinha. O dia todo eu vejo a meninada no parquinho. E nas férias, então, isto agora enche de criança.”

Localizada no centro da cidade, a praça tem 4.700 metros quadrados, área livre com coreto e posto policial. É toda arborizada, com bancos, gramados, árvores típicas e ótima iluminação. Da forma como está agora, atrai gente de longe. É o caso de Almiro, que caminha uns 20 minutos à pé para satisfazer a vontade de Zenaide. “Moro meio distante, por isto eu gosto de acompanhar minha filha. Mas se eu deixar vir sozinha, ela vem. É bem sabida para a idade...”

Biro/BSC



O playground é o principal atrativo da praça que a Bahia Sul implantou em Teixeira, pois lá faltava um espaço para as crianças.

## QUEM ESTUDA AQUI DISPENSA CURSINHO

“Nossa escola é a mais bem equipada do sul da Bahia”, afirma, sem falsa modéstia, Franco Nápoli, diretor do Colégio Leon Feffer 1, que a Bahia Sul implantou em Itabatan. Tem uma biblioteca com 8 mil volumes; laboratórios de química, física e informática; e salas-ambientes para línguas e educação física, dentre outros recursos.

O Grupo Educacional Universitário foi contratado para administrá-lo, tendo transferido para a região 40 de seus professores, em regime de dedicação exclusiva. A escola iniciou atividades em 1991 e tem atualmente 460 alunos, do maternal até a 3a. série colegial. Franco se orgulha do resultado alcançado por estudantes do



Jorge Hirata

O diretor Franco Nápoli está eufórico com a aprovação de alunos do Leon Feffer em vestibulares.

colégio que já prestaram vestibular e foram aprovados, “sem sequer precisarem fazer cursinho”: oito no ano de 1992, seis em 1993 e nada menos que 16 em 1994.

O Leon Feffer 1 recebe alunos de localidades no raio de 100 quilômetros de Itabatan e, segundo Franco, aproximadamente um terço é da comunidade local; no

## MURILO: REGIÃO TERÁ BOM FUTURO

Ex-Cia. Vale do Rio Doce, o diretor-superintendente da Bahia Sul, Murilo César Passos, conhece como poucos a região próxima à divisa com o Espírito Santo, que visitou amiúde nos últimos 20 anos. E garante: sua condição de vida era bem inferior antes desta década. As mudanças ocorridas, na sua avaliação, permitem antever um expressivo crescimento em futuro próximo, com o pleno aproveitamento do potencial turístico de “um dos pedaços mais lindos do Brasil”. E é com evidente entusiasmo que ele augura: “Mucuri vai se tornar uma senhora cidade”.

**CELULOSE & PAPEL - Quanto a Bahia Sul investiu em infra-estrutura na região?**

**MURILO PASSOS** - Foram aproximadamente US\$ 80 milhões. A região era e é carente - mas antes, muito mais do que hoje. Então, foi preciso que a empresa fosse bem além de suas atribuições normais.

**C&P - Qual é sua avaliação dos resultados?**

**MURILO** - A Bahia Sul provocou uma mudança completa na fisionomia da região. Mucuri, por exemplo, era um vilarejo pobre, sem ligação por estrada asfaltada. A que existia era de

barro e ficava praticamente intransitável na época das chuvas. Hoje é uma cidade com o turismo em processo de crescimento acentuado, tanto que acaba de ter o melhor Carnaval de todos os tempos, com as ruas centrais praticamente lotadas. Isto aconteceu porque o acesso ficou mais fácil e também em função do que se oferece atualmente

ao turista. Você só encontra negócios sendo abertos, não vê nenhuma loja fechando. Cada vez que eu passo na cidade, encontro alguma obra nova. A própria população entrou nesse espírito e, como muitas ruas estão sendo pavimentadas, todos começaram a construir calçadas.

**C&P - E Itabatan?**

**MURILO** - Itabatan era um lugarejo de passagem, onde os caminhoneiros paravam para comer uma carne de sol e tomar sua cervejinha. Hoje você vê tudo se organizando. É uma das poucas cidades do Brasil que tem 100% de esgoto trata-



Divulgação

do. A Bahia Sul fez um investimento de US\$ 1,3 milhão e praticamente todas as residências de Itabatan estão ligadas num sistema de esgoto que vai para uma estação de tratamento.

**C&P - Fale sobre a postura da empresa no relacionamento com a comunidade.**

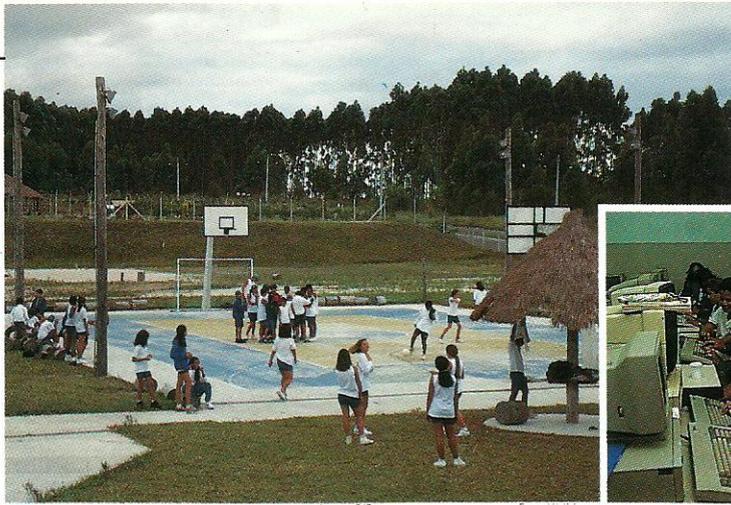
**MURILO** - O que nós temos buscado é não ser paternalistas com a região, mas sim parceiros, esforçando-nos para levar até lá os benefícios possíveis. Assim, investimos algumas centenas de milhares de dólares, em conjunto com as Secretarias de Educação do Estado e

caso de famílias carentes, a Bahia Sul subsidia parte das mensalidades. A carga é de 33 horas/aula por semana, "bem intensa, para homogeneizar estudantes com bagagem e valores diferentes, vindos de todo o País".

Depois das aulas normais, há as de reforço para os alunos mais atrasados e as de aprofundamento para os de melhor nível. E o aprendizado se completa com trabalhos de campo, como o **Projeto Mangue**, que verificou *in loco* as condições de vida dos habitantes das zonas alagadas; o **Redescobrimdo o Brasil**, com visitas a Porto Seguro e Cabralia; o **Projeto Vila**, um recenseamento de Mucuri e Itabatan; e o **Verde Novo**, que impulsiona a revitalização da área urbana por meio do plantio de árvores e distribuição de mudas.

Em Mucuri, a Bahia Sul construiu e mantém a Escola de 1o. e 2o. Grau Leon Feffer 2, aberta em 1992, que conta com 340 alunos e é também operada pelo Gru-

Jorge Hirata



Esportes e informática têm papel relevante na formação das novas gerações.



po Universitário. O coordenador pedagógico Ricardo Rubens Hein destaca que todas as crianças da 5a. à 8a. série têm aulas de laboratório de ciências e informática. E um projeto de educação ambiental que nasceu na escola já está sendo estendido à comunidade: o **Projeto Lixo**, na linha da "Operação Praias Limpas" de São Paulo.

Além disto, a Bahia Sul incumbiu o Grupo Universitário do retreinamento de professores da rede pública de ensino de Mucuri, Caravelas, Teixeira de Freitas, Alcobaca e Nova Viçosa; 700 deles frequentaram os cursos de aperfeiçoamento entre 1991 e 1994, o que trouxe benefícios para aproximadamente 28 mil alunos.

dos municípios, no retreinamento dos professores das escolas locais, primárias e secundárias; não é uma iniciativa tão vistosa, mas um trabalho de base que, com o tempo, tende a mudar a própria estrutura da região. Há pouco tempo, um novo hospital de Teixeira de Freitas foi credenciado no Sistema Único de Saúde; a Bahia Sul teve uma participação ativa junto ao Governo Federal no sentido deste credenciamento, para que o hospital passasse a atender de forma mais ampla à população. Outro caso: o governador Paulo Souto esteve recentemente na fábrica, quando lançou e assinou o projeto de engenharia para ligação de Mucuri a Nova Viçosa, passando pela vila da Bahia Sul. Trata-se de uma região lindíssima, mas aquela estrada de terra de mais de 30 quilômetros, quando chove, é complicado... A decisão de construir uma via asfaltada foi resultado de um trabalho conjunto da Bahia Sul com as prefeituras da região costeira.

**C&P - Na área de energia elétrica também há uma parceria, não?**

**MURILO** - As quedas de energia são um problema na região há muito tempo. Estragam aparelhos elétricos, frustram o telespectador que está assistindo seu programa favorito. A Bahia Sul está investindo US\$ 1,5 milhão numa linha de transmissão para a fábrica e na subestação de uma cidade próxima. Além, disto, negociamos com a Companhia de

Energia Elétrica da Bahia, para ela reforçar o abastecimento de Mucuri e região.

**C&P - Essa ação é desenvolvida somente junto a órgãos governamentais?**

**MURILO** - Não. Outro trabalho que a Bahia Sul tem feito bastante é na linha de atração de novos investimentos privados. O que a gente pode, traz para cá. No momento, por exemplo, existem dois empreendimentos em vias de ser instalados próximos à Bahia Sul, o que proporcionará mais geração de empregos e rendas na região.

**C&P - Com isto há outro benefício, que é a fixação de pessoas com bom poder aquisitivo...**

**MURILO** - ...o que serve também para sustentar o comércio o ano inteiro. Isto é algo que está diferenciando Mucuri de outras cidades costeiras, onde o comércio praticamente só funciona no verão e nas férias escolares. Aqui, os funcionários de nossa fábrica e suas famílias já constituem uma boa base para manter o comércio sempre ativo e em busca de melhorias. E isto acaba sendo um diferencial na atração de turistas. Aliás, o apoio que damos a projetos de cunho ecológico, como o Tamar e o Abrolhos, também tem um componente de estímulo ao turismo. A corrida das tartarugas nos últimos meses do ano, todo o clima que se cria em torno disto, é uma coisa linda, proporciona educação

ambiental aos moradores e traz mais visitantes à região.

**C&P - Em termos de absorção da mão-de-obra local, como se comporta a Bahia Sul?**

**MURILO** - Houve um processo muito intenso de treinamento e, hoje, mais de 50% do pessoal da fábrica é da região, enquanto na área florestal isto atinge quase 100%. Você encontra muito ex-vaqueiro, ex-cortador de cana e ex-colhedor de mamão que foram reciclados para novas funções e hoje estão trabalhando conosco.

**C&P - Para terminar: é verdade que a Bahia Sul recebeu novo credenciamento ambiental?**

**MURILO** - Em abril, recebemos os certificados de adequação à norma ISO 9002, com acreditação dos organismos internacionais RVC (Raad Voor de Certificatie, da Holanda) e NACCB (*National Accreditation Certificate Bodies*, da Inglaterra), e também à norma ambiental BS 7750, que se refere ao seu sistema de gerenciamento ambiental, com acreditação pelo RVC. A empresa foi o primeiro fabricante de celulose e papel de todo o mundo e a primeira organização das Américas a obter certificação para a BS 7750. Em agosto, a Bahia Sul passou por nova auditoria semestral e foi recomendada para receber a BS 7750, agora com acreditação também pelo NACCB.

## ESGOTO TRATADO POR NOVO SISTEMA

“O córrego Água Boa tem águas claras de novo”, observa Gilmar Bergamaschi, coordenador da implantação e operação da estação de tratamento de esgotos do distrito de Itabatan. “Antes era esgoto a céu aberto, atirado diretamente no córrego, que estava todo poluído. Agora temos um sistema moderno, eficiente e barato.”

Optou-se em Itabatan por um método quase inédito no Brasil: em vez de cada casa ser ligada à rede, a conexão é feita com uma rede de rua, que já remete ao interceptor principal. Trata-se do chamado **sistema condominial**, que proporciona substancial redução dos custos de material e de mão-de-obra. Requer, entretanto, um maior envolvimento da comunidade, que precisa participar da implantação e manutenção, pois, lembra Gilmar, “se entupir num ponto, entope tudo”.

A Bahia Sul coordenou reuniões em

Jorge Hirata



*Gilmar: comunidade aprovou com entusiasmo.*

cada uma das cerca de 130 quadras, em que se explicou como funcionava o sistema e a contribuição que cada pessoa deveria dar para sua implementação. “Os moradores, entusiasmados, passaram até a investir na melhoria de seus equipamentos sanitários”, revela Gilmar.

A redução da carga orgânica é de 92% - bem acima do que as normas ambientais consideram aceitável, qual seja 87%. A estação começou a operar em março último, atendendo aos aproximadamente 2.200 domicílios de Itabatan e 200 da vila da Bahia Sul, o que totaliza umas 13 mil pessoas (o sistema foi projetado para 22 mil pessoas). A capacidade de tratamento é de 21 mil metros cúbicos de efluentes, com vazão de 19,8 litros por segundo, que será mais tarde elevada para 34,5 l/s. Do investimento de US\$ 2,7 milhões, a Bahia Sul, com apoio do BNDES, respondeu pela metade, cabendo o restante à Empresa Baiana de Águas e Saneamento e à prefeitura de Mucuri, que cedeu mão-de-obra para o assentamento das redes condominiais.

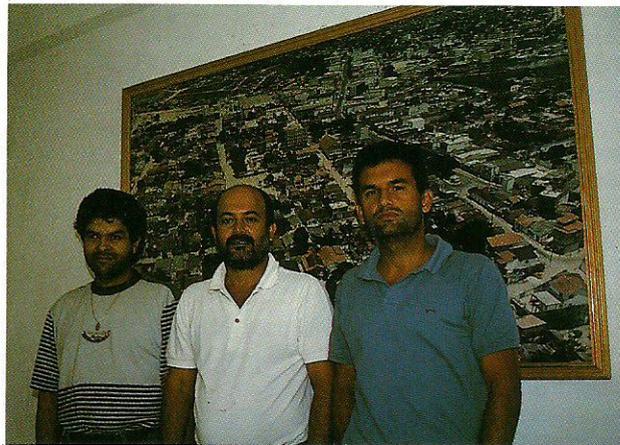
## COMÉRCIO EM ALTA NA REGIÃO

Os comerciantes de Teixeira de Freitas estão eufóricos com o crescimento deste município (o maior na área de influência da Bahia Sul, com aproximadamente 150 mil habitantes). E reconhecem que a implantação da empresa tem muito a ver com o atual surto de progresso.

“Teixeira sempre teve um grande potencial, por estar na confluência de três Estados (Bahia, Espírito Santo e Minas Gerais), cercado por várias cidades e próximo à BR-101. A chegada da Bahia Sul ajudou a concretizar tais potencialidades, já que trouxe empregos, dinheiro, escola, hospital e, ainda, novas exigências que impulsionaram melhorias no comércio”, avalia o presidente da Câmara dos Dirigentes Lojistas, José Hamilton de Souza.

Já o presidente do Sindicato do Comércio Varejista e Atacadista, Fernando Oliveira Viana, explica que a Bahia Sul “entrou quando o município precisava de um novo impacto, depois da doença do mamão e consequente redução da área plantada em 70%”. E resume: “Ela veio

Biro/BSC



*Hamilton, Tabajara e Fernando consideram que Teixeira progrediu muito com a Bahia Sul.*

somar, então o comércio e a pecuária foram crescendo juntos”.

Por sua vez, o titular da Associação Comercial, Industrial e Agropecuária, Tabajara Soares Marques, ressalta que o município passou a sediar um distrito industrial neste mês de setembro. “Provavelmente, Teixeira não teria sido escolhido se não fosse a Bahia Sul. E o parque gráfico já desponta como o mais importante do novo distrito.”

Os três dirigentes do empresariado local apostam que, nos próximos dez anos, Teixeira pulará de sétimo para terceiro

município baiano. “Agora as estradas estão asfaltadas, há uma linha aérea regular Teixeira/Salvador/Vitória/Belo Horizonte e ônibus diários para essas três capitais. Com isto, a nossa vocação para o comércio vai se consolidando”, assinala Tabajara Marques.

Em Mucuri, então, o impacto da chegada da Bahia Sul foi ainda maior e representou uma oportunidade de ouro para os perspicazes - caso do bancário Joab

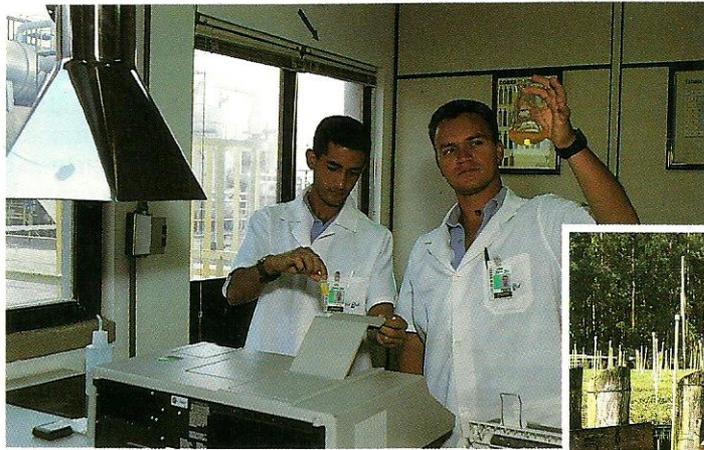
Dias Malta e do carpinteiro Geraldo André Vieira. Eles juntaram suas economias e se mudaram para o município, onde abriram em dezembro de 1990 a **Superpão**. “Vimos por acreditar num rápido desenvolvimento com a abertura da Bahia Sul. Entramos em padaria porque só havia uma na cidade. E vencemos por estar no lugar certo e na hora certa, embora não conhecêssemos coisa alguma do ramo”, admite Geraldo. Seu estabelecimento agora é também supermercado e vai ser ainda mais ampliado.

## “AGORA DÁ PRA TER OBJETIVOS NA VIDA”

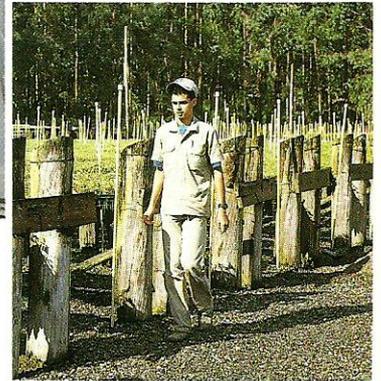
Jorge Hirata

**D**ivanor Santos da Silva tem 15 anos e sabe o que quer: formar-se técnico em agropecuária. Por enquanto, trabalha no viveiro de mudas da Bahia Sul e estuda à noite (8a. série). “Comecei aos 14. O serviço é bem fácil e necessito ter meu próprio dinheiro para ajudar meus pais”, explica. A família tem casa própria em Itabatan e as duas irmãs de Divanor estão bem encaminhadas. O pai, Valmor Ricardo da Silva, também trabalha na empresa, desde o seu início; é apontador. “Com a Bahia Sul aqui, deu pra gente ter objetivos na vida”, diz o jovem Divanor.

Se ele está no início da caminhada, outros moradores da região já cresceram profissionalmente com a chegada da Bahia Sul. É o caso de Ironildo Santos e Erisvaldo Souza Silva, ambos residentes em Teixeira de Freitas, que participaram do processo de seleção e foram escolhidos para o laboratório central. Os dois receberam cursos básicos (português, matemática, química e física) e de aperfeiçoamento (gases especiais, peróxido de hidrogênio etc.), estagiaram na Aracruz e, começando como auxiliares de laboratório, já foram promovidos a analistas. Solteiro, “ainda esperando a mulher certa” aos 26 anos, Ironildo ressalta que Teixeira cresceu “demais” nos últimos anos. “Estou até pensando em entrar na universidade.” Já



*Enquanto Ironildo e Erisvaldo iniciaram uma nova carreira, o jovem Divanor se deu bem no primeiro emprego.*



Erisvaldo, casado e pai de uma filha, quer mesmo é “ir subindo dentro da atual profissão, primeiro para analista especializado, depois para laboratorista”.

A Bahia Sul também foi suficientemente atrativa para que profissionais de localidades distantes se decidissem a recomeçar a vida num ambiente diferente. Alguns deles podem ser encontrados na sede florestal, em Teixeira de Freitas. O curitibano Nilton Luís Venturi, um engenheiro cartógrafo de 29 anos, foi tentado pela perspectiva de “fazer levantamentos não para clientes, mas para uma empresa que iria aplicá-los sob minhas vistas”. Deu-se bem em todos os sentidos: três anos depois, é chefe de geoprocessamento; lá conheceu e desposou a bancária Shirlei Ferreira; é o pai *coruja* de Rafael Venturi, que nasceu em abril no hospital Paineiras; e, juntos com outro casal da Bahia Sul, ele

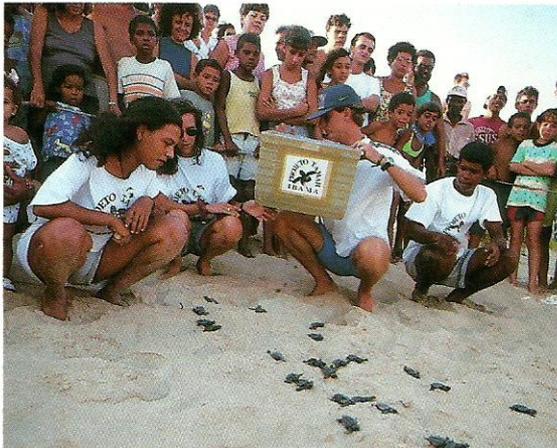
e a esposa abriram uma escola de informática.

Também acabou constituindo família o paulista Aguinaldo José de Souza, que aceitou o convite para se tornar gerente de solos e manejo da Bahia Sul “por significar uma promoção e porque seria fascinante participar da implantação”. Apaixonou-se por Marta Ronacher Passos, que tem família em Teixeira e estudava em Salvador. Casaram-se em novembro e o primeiro filho está a caminho. “Moramos no condomínio da empresa. A Marta se formou, concluiu o estágio e agora vai cuidar da família. Mais tarde, pensaremos em montar uma loja”, conta o feliz Aguinaldo.

## TARTARUGAS TÊM DESOVA PROTEGIDA

Divulgação

**D**e novembro a abril últimos, cerca de 10 mil ovos de tartarugas marinhas foram protegidos pela base do Projeto Tamar em Mucuri, o que possibilitou a posterior liberação de 6.579 filhotes em seu habitat natural. A Bahia Sul bancou o investimento inicial e dá apoio logístico a essa base, que cuida do monitoramento e preservação de um trecho de 56 quilômetros de praia, entre a divisa do Espírito Santo e a cidade baiana de Nova Viçosa, onde desovam quatro das cinco espécies de tartarugas existentes na costa brasileira. Além de defender uma espécie ameaçada em seu



*Projeto oferece educação ambiental às crianças.*

momento de maior fragilidade, o Projeto Tamar traz muitos benefícios à região: gera empregos; atrai visitantes, favorecendo o turismo; conscientiza a comuni-

dade a preservar não apenas as tartarugas, mas o ambiente em seu todo; e desenvolve ou colabora com programas de educação ambiental, como o de limpeza das praias.

A empresa também apóia o programa de interpretação e educação ambiental que se originou no Parque Nacional Marinho de Abrolhos e procura despertar em toda a região uma consciência ecológica, com distribuição de cartilhas e exibição de vídeos, formação de monitores, desenvolvimentos de pesquisas para resgate

da cultura local etc. Nos três anos de existência do programa, a Bahia Sul repassou recursos e cedeu veículos para os trabalhos de campo.

## VOLUNTARIADO ASSISTENCIAL

“Aqui a comunidade é muito carente. A taxa de analfabetismo era enorme. Nada existia em termos de assistência social.” Esta é a realidade com que se defrontou uma esposa de funcionário da Bahia Sul ao chegar em Mucuri. Como prefere permanecer anônima, vamos chamá-la de C.

Líder natural, C. arregimentou mulheres da coletividade da Bahia Sul para atuarem em duas frentes. Ela e outras quatro voluntárias estruturaram o Centro Comunitário Golfinho (pertencente à colônia de pescadores do município), com ambulatório, farmácia básica, cozinha alternativa e cursos de alfabetização. A Bahia Sul doou geladeira, fogão e balança pediátrica, enquanto a prefeitura se incumbiu da montagem da cozinha.

Assim, um clínico geral e um cardiologista dão consultas gratuitas e

fazem palestras educativas que chegam a lotar as instalações da colônia, presidida por Marílio Martins Mafra. Já são 52 as crianças que recebem acompanhamento pediátrico no ambulatório. Medicamentos doados por médicos da região são entregues aos pacientes. E a cozinha alternativa ensina as mulheres de pescadores a fazerem pratos gostosos e nutritivos com aquilo que habitualmente é jogado fora, como cascas e sementes. Duas turmas, com 13 e 29 alunas, já foram formadas.

Outra estrutura assistencial foi criada no centro espírita **Semente de Luz**, da médium kardecista *dona Odete*. C. conseguiu junto à Bahia Sul a doação de mesas e de um coposcópio, para montagem de um consultório em que são feitos exames pré-natais e se ensina planejamento familiar, atendendo a umas 200 mulheres. Ela e duas outras voluntárias da empresa também colaboram para a manutenção de uma sala de aula, a fim de que 40 crianças recebam “alfabetização, sopas, remédios e ensinamentos cristãos”.

## “A REGIÃO MUDOU DA ÁGUA PARA O VINHO”

“Quando chegamos, tomamos o maior susto. Não estávamos habituados a tanta sujeira.” O depoimento é de José Máximo Magnano, que se fixou em Teixeira de Freitas há 18 anos, como funcionário da Flonibra. Atual gerente de Planejamento, Informação e Controle da Bahia Sul, é uma das pessoas mais habilitadas a discorrer sobre as mudanças por que passou a cidade.

“Teixeira não tinha telefone, TV, banco, médicos. Falávamos com Vitória por rádio, tanto os assuntos da empresa como os contatos com a família. Quando o primeiro telefone chegou, foi instalado na praça e todo o mundo ouvia o que a gente estava conversando. Em 1978, montamos uma antena bem alta de TV e conseguimos enxergar... vultos. Para transações bancárias, tínhamos de ir até Caravelas; e para as consultas médicas de nossas crianças, até Vitória”, recorda. Daí sua satisfação em ver que todos os serviços melhoraram: “Já temos até celular...”

O gerente de pesquisa e desenvolvimento Remi Bertol, participante do projeto Bahia Sul “desde o nascedouro”, mora há sete anos em Teixeira. “Era uma região extremamente carente quanto à infra-estrutura, sem calçamento, água, coleta de lixo. Muito já foi feito nessas áreas. O comércio provavelmente é quase o dobro de então. Começam até a aparecer opções de lazer, com grupos de teatro e de música se apresentando uma vez por semana. As lojas se modernizaram. Profissionais liberais se estabeleceram. E, na orla praieira, aumentou o turismo.”

E, se a Bahia Sul não constitui a causa exclusiva das melhorias verificadas em Teixeira, já em Mucuri, a influência foi total, na avaliação de Clementino Pereira da Silva, o *Kelé*, diretor do **Jornal Extremo Sul Agora**: “Não existiam boutiques, máquinas xerox, supermercados, locadoras de vídeo, nada disto. Ninguém sabia o que era *self service*. Os assinantes da *Veja* eram só dois em toda a cidade. E não havia profissões industriais, todo mundo era pescador, bancário ou balconista. A região mudou da água para o vinho com a presença da Bahia Sul”.

Jorge Hirata



Esposas dos funcionários da Bahia Sul ativaram o Centro Golfinho na colônia de pescadores.

Registro da festa de formatura da primeira turma da cozinha alternativa, composta por 13 alunas que receberam aulas durante 2 meses.



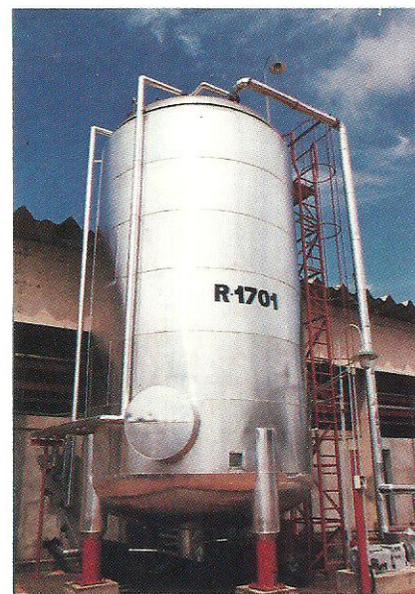
# Tintas Sumaré. Agora com o novo selo de garantia contra a corrosão.



A garantia das tintas e revestimentos Sumaré sempre foi a própria qualidade de seus produtos. E isso porque a Sumaré investiu pesado em tecnologia, pesquisas, testes em laboratórios, controle de qualidade e treinamento intensivo de seu pessoal. E também porque pode contar com o apoio de quem entende muito do assunto, a Carboline, empresa norte-americana líder de mercado há mais de 50 anos, à qual a Sumaré está associada desde que começou, em 1976. Agora, a Sumaré, através da ABS QE (American Bureau Of Shipping Quality Evaluations, Inc.), tem mais uma maneira de garantir a qualidade de seus produtos: ISO 9001, o mais importante Certificado de Qualidade do mundo. E que ela faz questão de usar. Afinal, garantia de qualidade nunca é demais. Principalmente para quem talvez esteja começando a conhecer a Sumaré como você.

**Tintas SUMARÉ**  
Sumaré Indústria Química S.A.

# SETOR DEVE ADERIR À COLAGEM ALCALINA



O vasto depósito de breu da Harima do Paraná (esq.) e um detalhe da planta industrial da Eka Nobel em Jundiá (dir.).

*A orientação mundial de substituição dos agentes de colagem interna ácidos pelos neutros ou, principalmente, alcalinos, tende a se repetir no Brasil, impulsionada pela simultânea troca da carga mineral.*

Uma radical mudança do agente de colagem interna está na pauta imediata da nossa indústria papeleira. O sistema predominante ainda é a cola de breu saponificada, mas a transição para colas de breu em emulsão e colas sintéticas “é irreversível para a maioria dos tipos de papéis”, garante o gerente de Desenvolvimento de Negócios da Divisão Paper Chemicals da Eka Nobel do Brasil, Steven Hunt, lembrando que isto já se verificou em nível mundial “há algum tempo”.

O diretor de Vendas da Paper Technology Division da Hercules do Brasil, Luiz Mathias, acrescenta que assim o produto brasileiro ficaria mais apto para competir lá fora. “Na Europa, por exemplo, já no ano de 1993, 82,4% do papel eram de base alcalina e 17,6% ácida”, afirma. E o gerente da Divisão Papel da Basf, Elídio da Silva Frias, cita uma lei que obriga a utilização exclusiva de pa-

péis alcalinos no Congresso norte-americano.

Minoru Homma, diretor-presidente da Harima do Paraná, informa que sua empresa está em dúvida quanto à melhor faixa de pH para o Brasil e, consequentemente, da conveniência da adoção de colagem alcalina ou neutra. “Quando tivermos certeza, direcionaremos neste sentido. No Japão, a Harima fabrica diversos tipos de cola, para atender qualquer faixa de pH.”

## SAI CAULIM, ENTRA CARBONATO

A colagem no papel tem como função básica a sua impermeabilização (resistência à penetração de líquidos). Esta necessidade pode ser facilmente aquilatada se pensarmos no processo de impressão, quando o papel é banhado por tintas. A impressão não seria possível se as tintas

umedecessem e atravessassem o papel.

A colagem pode ser subdividida em **interna** (quando os produtos são adicionados à massa que irá formar o papel) e **externa** (os produtos são adicionados à superfície da folha de papel já formada). A colagem interna, de que nos ocupamos nesta reportagem, pode ser feita com a utilização de vários agentes, levando em consideração o tipo de papel, o tipo de carga mineral a ser aproveitada e o pH de operação da máquina (ver tabela).

A tendência atual de abandono do processo ácido de colagem tem vários motivos. É o mais corrosivo, portanto o que mais desgasta os equipamentos, enquanto os sistemas concorrentes oferecem maior facilidade de secagem e drenagem. O produto perde suas características em decorrência da oxidação, mantendo-se *íntegro* por, no máximo 30 anos (o papel-jornal, um exemplo extremo, amarelece em semanas), enquanto o pa-

pel de base alcalina, diz-se, tem vida útil de 200 anos. Os papéis *neutro* e *alcalino* são mais brancos e resistentes, servindo melhor para o desenvolvimento de papéis reticulados. E, *last but not least*, quando se utiliza o carbonato de cálcio - natural (GCC) ou precipitado (PCC) - em substituição ao caulim como carga mineral, o pH só passa a ser estável acima de 5,5; isto faz com que a opção por uma nova carga implique a opção por um novo agente de colagem.

A carga mineral substitui a fibra para baratear e melhorar o produto. O caulim pode entrar em 15% a 18% na composição do papel, enquanto no caso do carbonato de cálcio é possível chegar a 25%. Na Europa, informa o assessor do presidente da Harima do Paraná, Makoto Kanenoo, 60% a 70% do papel produzido tem o carbonato de cálcio como carga, mas isto até agora não se verificou no Brasil por causa das dificuldades de importação. "A perspectiva, entretanto, é de que fabricantes como a Horii e o Grupo Votorantim tornem o produto dis-

ponível no mercado brasileiro em quantidades maiores e a preços mais competitivos, viabilizando a sua utilização no lugar do caulim", diz Kanenoo. Neste sentido, Júlio Cabrales, assistente técnico da Divisão Paper Chemicals da Eka Nobel do Brasil, lembra que o caulim começa a se tornar escasso no Brasil.

Steven Hunt, da Eka Nobel do Brasil,

crê numa coexistência, daqui para a frente, dos sistemas de pH neutro (colas de breu em emulsão aniônica e catiônica) e de pH alcalino (colas sintéticas ASA, AKD e Precis), com a predominância destes últimos. E comenta que a mudança de um sistema de colagem ácida (pH5,5) com utilização do caulim como carga mineral, para um sistema de colagem alcalina (pH7,0) com 100% de carbonato de cálcio (ou *blends* deste com caulim), "envolve praticamente a totalidade dos parâmetros de operação da máquina, incluindo curva de secagem, telas, toda a química do extremo úmido (agentes de retenção, amido, cola, alvejante ótico e tratamento microbiológico) e parâmetros da qualidade final do papel, como propriedades óticas e printabilidade". Daí a importância de escolher, para esta mudança, "um fornecedor com profundo conhecimento de tudo que se refere à fabricação do papel e que possua uma vasta linha de produtos eficientes, cobrindo todas as variáveis químicas do processo".

AGENTES DE COLAGEM		
	CARGA MINERAL	BENEFÍCIOS/DESVANTAGENS
<b>COLA DE BREU SAPONIFICADA</b>	Caulim	pH: 4,0 - 4,8 Sistema limitado
<b>COLA DE BREU EM EMULSÃO ANIÔNICA</b>	Caulim	pH: 4,0 - 6,0 Não é possível utilizar carbonato de cálcio
<b>COLA DE BREU EM EMULSÃO ANIÔNICA</b>	Caulim/Carbonato de cálcio (GCC)	pH: 4,0 - 7,0
<b>COLA DE BREU EM EMULSÃO CATIÔNICA</b>	Caulim/Carbonato de cálcio (GCC/PCC)	pH: 5,0 - 7,5 Fácil utilização
<b>COLA SINTÉTICA ASA</b>	Caulim/carbonato de cálcio (GCC/PCC)	pH: 5,0 - 8,0 Pode causar depósito caso não haja bom controle na máquina
<b>COLA SINTÉTICA AKD</b>	Caulim/carbonato de cálcio (GCC/PCC)	pH: 7,0 - 8,5 Sistema mais simples, porém caro

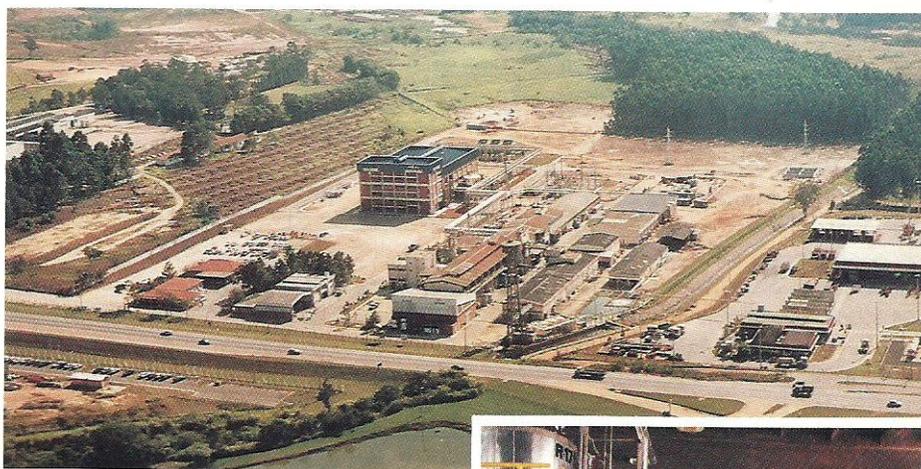
Fonte: Eka Nobel do Brasil.

## EKA NOBEL: LINHA COMPLETA.

A Eka Nobel do Brasil, que tem a denominação atual desde outubro de 1993, remonta à Cia. Eletroquímica Paulista, fundada em 1941 na Capital e que se transferiu para Jundiaí em 1958. Tornou-se Swedish Match do Brasil em 1985, como subsidiária da Alby Klorat, e Alby Eletroquímica no ano seguinte, sob controle da Stora Kemi. Finalmente, em 1990, passou a integrar a Eka Nobel. Esta, por sua vez, hoje faz parte do grupo Akzo Nobel.

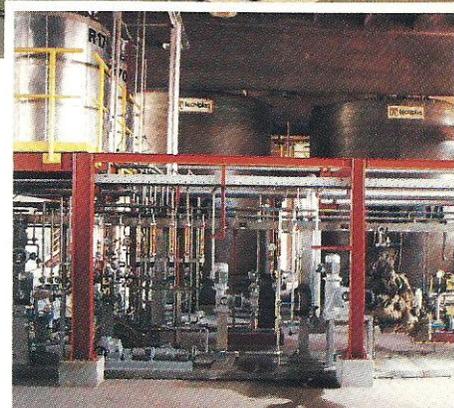
Sediada em Arnhem (Holanda), a Akzo Nobel é uma companhia internacional que atua em mais de 50 países, contando com um quadro superior a 70 mil funcionários. Sua operação inclui produtos químicos, farmacêuticos, tintas e fibras. Em 1994, as vendas totais consolidadas ultrapassaram a casa dos US\$ 12 bilhões. A Eka Nobel constitui atualmente sua divisão de produtos químicos para indústrias de papel e celulose, sendo uma das líderes mundiais do setor, com atuação destacada na Europa, Estados Unidos e Ásia. Especificamente na linha de agentes internos de colagem, a empresa se proclama a primeira da Europa e a segunda do mundo.

A Eka Nobel do Brasil está instalada num terreno de 150 mil metros quadrados, no distrito industrial de Jundiaí (SP),



tendo 15 mil m de área construída. Conta com 128 funcionários e seu faturamento anual anda na casa dos US\$ 15 milhões. Em maio último deu partida à sua nova fábrica de clorato de sódio, na qual investiu US\$ 35 milhões para capacitar-se a produzir 50 mil toneladas anuais do produto; metade deste volume deverá ser atingido já no ano que vem.

Possui três divisões. A **Eletroquímica**, em atividade desde 1941, fornece produtos químicos para branqueamento de papel, como clorato de sódio (do qual é a única fabricante brasileira), clorato de potássio e



Com 15 mil m<sup>2</sup> de área construída no distrito industrial, a Eka Nobel quer exportar colas para Argentina e Chile.

hidrogênio. A **Paper Chemicals** (criada em 1993) trabalha com químicos para papel (retenção e drenagem, colagem, amaciantes) e sistemas de medição on-line de retenção, alvura, potencial zeta e floculação. Finalmente, a **Divisão Celchem** (1992) atua com tecnologia e plantas completas de branqueamento de celulose.

Estimando o consumo brasileiro de agentes internos de colagem em 25 mil t/ano, Steven Hunt informa que sua empresa tem capacidade para produzir 20%

a mais do que isto, daí o empenho em incrementar exportações, principalmente para Argentina e Chile. Em junho, dois especialistas europeus estiveram no Brasil para desenvolver experiências junto a grandes empresas do setor. "Uma linha completa de colagem interna e o corpo técnico da Eka Nobel em todo o mundo estão à nossa disposição", enfatiza Hunt. "Temos condições de desenvolver (adaptar) produtos para a necessidade de cada cliente, dentro da filosofia de parceria e

cooperação estreita com o papelero adotada pela Eka Nobel internacionalmente."

O assistente técnico Júlio Cabrales, por sua vez, lembra que o grupo possui tecnologia de ponta na área de retenção e drenagem, o sistema microparticulado Compozil, utilizado em mais de 180 máquinas no mundo. "A eficiência da colagem está estritamente relacionada com a retenção e a exigência de um sistema mais sofisticado aumenta quando se utiliza colagem alcalina", conclui.

## HERCULES APOSTA NA COLAGEM ALCALINA

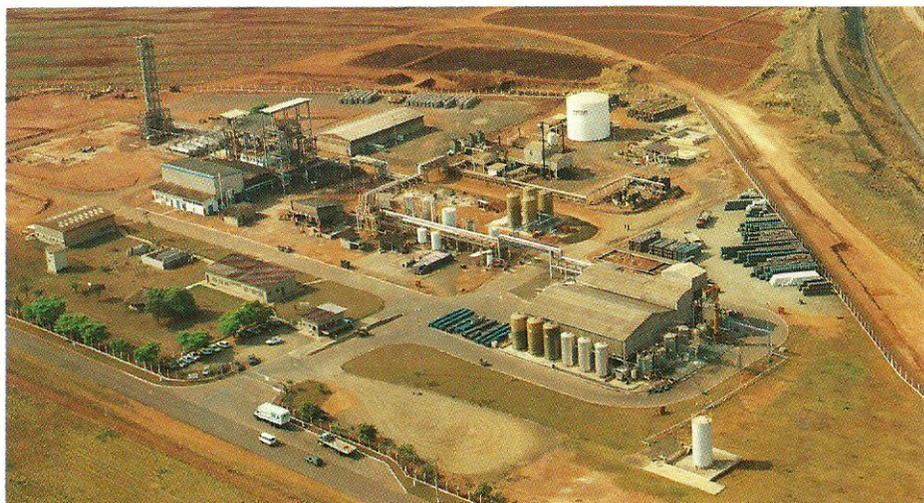
A Hercules Inc. é uma das gigantes da química mundial, com 80 anos de existência e um quadro de mais de 5 mil funcionários no mundo inteiro. Sua divisão de **Paper Technology** engloba 33 fábricas, 6 laboratórios e 27 escritórios de vendas, distribuídos por 26 países. Nela trabalham mais de 2 mil funcionários e o faturamento é da ordem de US\$ 3 bilhões anuais. Orgulha-se de haver inventado a colagem alcalina e de ter como clientes a expressiva maioria das fábricas de papel de imprimir e escrever - 196 das 220 já convertidas na Europa e 66 das 80 convertidas nos EUA. As outras divisões do grupo são a **Aqualon** (produz CMC para as indústrias alimentícia, farmacêutica e de tintas, perfuração de poços de petróleo etc.), a de **Resinas** (para as indústrias de tintas, adesivos e *hot.melt*) e a **Copenhagen Pecting** (carragenas e pectinas para a indústria alimentícia).

A Hercules do Brasil Produtos Químicos, atuante desde 1970, possui fábricas em Paulínia (com 50 mil metros quadrados de área construída, num terreno de 600 mil m) e Cotia (da Divisão Aqualon), ambas em São Paulo. Tem 140 funcionários. Segundo o diretor de Vendas Luiz Mathias, os negócios na área de papel respondem por 60% do faturamento da Hercules do Brasil.



Chiarella: atento às novas tecnologias.

A empresa, que se atribui a liderança do mercado brasileiro de agentes de colagem interna, tem ainda como principal produto a cola de breu saponificada Pexol, mas aposta no futuro da colagem alcalina,



Em sua fábrica de Paulínia, a Moore investe US\$ 1 milhão para produzir novos aditivos para papéis.

com a qual o grupo, graças ao seu pioneirismo, já tem uma experiência de mais de 30 anos em outros países. "Estamos sempre acompanhando as novas tecnologias", garante o gerente de Vendas da Paper Technology Division, Victor Chiarella. "Assim, encontramos-nos bem posicionados neste momento em que a VCP já se decidiu pela colagem alcalina e outras grandes empresas, como a Suzano e a Ripasa, estudam sua adoção."

De imediato, a Hercules do Brasil está investindo US\$ 1 milhão para produzir em Paulínia, até meados de 1996, novos aditivos para papéis. "As pequenas fábricas de papel reciclado terão dificuldade em continuar trabalhando com colas ácidas, pois logo estarão recebendo aparas alcalinas. As colas em emulsão suprirão esta faixa de pH intermediário", explica Mathias.

Mas a menina dos olhos da empresa é o Precis, um agente de colagem alcalina lançado em 1994, após um desenvolvimento de cinco anos. Segundo Chiarella, este produto, exclusivo da Hercules, veio resolver os problemas das outras duas co-

las sintéticas, relativamente ao papel de precisão (formulário contínuo, cópia, envelope, offset etc.). "Com as colas convencionais o processo de fabricação pode apresentar problemas de depósitos ou o papel acaba tendendo ao *slipping* (deslizamento) durante a sua fase de conversão nas grandes e velozes impressoras tipo IBM 3800, Hamilton Press etc. Então, o Precis elimina esses inconvenientes e se constitui na melhor opção alcalina para papéis de imprimir e escrever. Já para o cartão, a AKD continua tendo viabilidade."

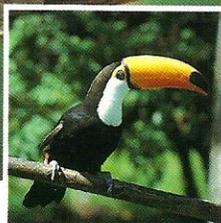
Além disto, Mathias acredita que as embalagens para líquidos terão grande impulso com a fusão IP/Toga. "É um segmento para o qual só a AKD serve. Estamos trabalhando firmes com os principais fabricantes de cartões do País", conclui.



Mathias: parceria com fabricantes de cartões.



DCB DE CARLI, REASE



## A RIPASA AGRADECE O PRÊMIO FIESP DE MÉRITO AMBIENTAL, EM NOME DE TODOS OS SEUS BENEFICIÁRIOS.



PRÊMIO FIESP DE MÉRITO AMBIENTAL

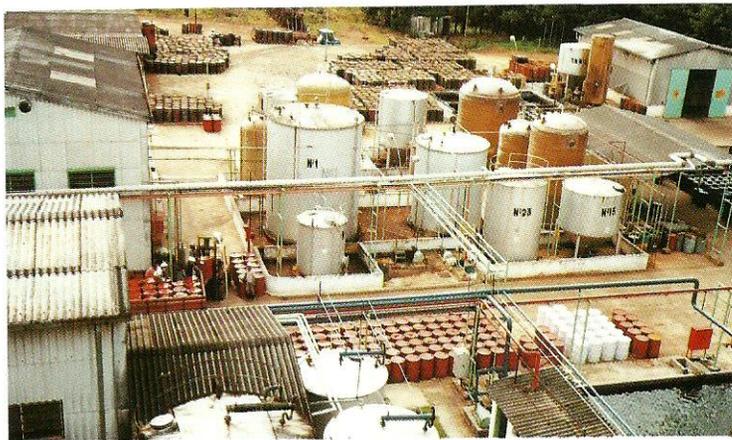
Devolver à natureza aquilo que dela se empresta. E preservar o que não pode ser repostado. Tudo, com muita tecnologia. Essa filosofia é o que a Ripasa coloca em prática todos os dias, em suas quatro unidades industriais e sete parques florestais. É também o que procura passar para todas as comunidades com as quais mantém contato. Ripasa. Mais que um fabricante de papel e celulose, um nome que conquista cada vez mais confiança em todos os ambientes.



## HARIMA PODE TRIPlicAR PRODUÇÃO

A Harima Chemicals é um grupo quase cinquentenário, que atua no Japão (onde possui sete unidades industriais), Brasil (duas) e Estados Unidos (duas); está também iniciando atividades na China. Seu faturamento anual ultrapassa a casa dos US\$ 200 milhões e, das nove divisões que possui, é líder nos segmentos de produtos para o setor papelero e refinação do *talloil* (pinho), marcando presença igualmente na fabricação de emulsificantes para borracha sintética, informática, biotecnologia, tintas e cosméticos.

Atua no Brasil desde 1974, tendo implantado em 1976 uma fábrica no município paranaense de Ponta Grossa, com 12 mil metros quadrados construídos num terreno de 300 mil m<sup>2</sup>; e outra no ano de 1979, em Duque de Caxias (RJ), com 6 mil m<sup>2</sup> de área construída. Tem aproximadamente 100 funcionários e seu faturamento anual é da ordem de US\$ 10 milhões.



Com fábrica em Ponta Grossa, a Harima do Paraná pesquisa colas alcalinas para o Brasil.

Produz 500 toneladas mensais de cola saponificada de breu e 100 t de cola de breu em emulsão, podendo “dobrar ou triplicar esses volumes em pouco tempo”, garante o supervisor de Vendas Takashi Mauro Sato. No Japão, a Harima fabrica também colas em emulsão, tanto neutras quanto alcalinas.

“Aqui, estamos pesquisando colas alcalinas”, revela o presidente Minoru Homma. “Não chegamos ainda a uma conclu-

são quanto à faixa de pH ideal para o Brasil. Mas, em curto prazo - uns seis meses -, já poderemos estar lançando uma cola alcalina para fabricação de papel com o carbonato de cálcio como carga.”

O desenvolvimento será feito juntamente com os clientes. “No Japão, por exemplo, quatro de nossas fábricas atuam junto à indústria papelera, numa integração bem próxima”, finaliza o assessor Makoto Kanenoo.

## BASF AVALIA DIVISÃO PAPEL COMO ESTRATÉGICA

“Para todos que converterem podemos oferecer produtos, desde corantes para matização/tingimento até agentes sintéticos de colagem superficial.” A afirmação é do gerente da Divisão Papel da Basf, Elídio da Silva Frias, explicando que as perspectivas desta multinacional no Brasil, quanto a colagem interna, dependem fundamentalmente da velocidade da transição para os agentes alcalinos. “A Basf fornece 30 toneladas mensais de AKD (os produtos **Basoplast 200 D** e **220 D**), mas tem capacidade já instalada e projetos em fase de conclusão para atender a toda conversão do setor papelero volume”, informa.

Fundada em 1865, a Basf tem matriz em Ludwigshafen (Alemanha) e atua em 160 países, possuindo instalações industriais em 35 deles. Conta com 110 mil funcionários, 10 mil dos quais envolvidos com pesquisa, aplicações técnicas e desenvolvimento de novas tecnologias. É a líder na Alemanha em fornecimentos à indústria papelera, graças, principalmente, à gama muito grande de produtos oferecidos a este setor.

Presente no Brasil desde 1911, construiu em 1955, no município paulista de



Fábrica da Basf em Guaratinguetá é a maior da empresa na América Latina

Guaratinguetá, sua primeira fábrica, que até hoje se mantém como o maior parque industrial da empresa na América Latina. O grupo abrange quatro empresas e uma *joint venture* no País, totalizando 14 unidades produtivas e 6.264 funcionários. Faturou US\$ 945 milhões no ano passado.

A Divisão Papel respondeu por cerca de 3% desse resultado, mas é “tremendamente estratégica para a Basf”, diz Silva Frias, por se tratar de “um setor que vem crescendo e está exigindo cada vez mais qualidade”. Segundo ele, sua empresa é a que oferece maior gama de produtos para a indústria de

papel e celulose - aproximadamente 50 em corantes e auxiliares, e outros 10 na área de dispersões. “Em colagem, além dos dois produtos já citados para aplicação na massa, temos outros quatro para colagem superficial, dando ao papelero a opção de combinar diferentes colas em diferentes amidos.”

Silva Frias discorda da acusação de *sleeping* feita à AKD, argumentando que o produto só torna o papel demasiado liso se dosado em excesso. Lembra que “os melhores papéis para imprimir e escrever da Europa são em AKD, e até mesmo os xerográficos, pois a AKD assegura colagem com qualidade”.

Ele destaca, ainda, que a Basf está investindo muito em **colagem polimérica**. “São produtos à base de acrilonitrila, acrilatos etc., que cumprem a mesma função das colas papeleras convencionais mas oferecem várias vantagens: o processo é simples; não são tão sensíveis quanto AKD, ASA e as de breu, portanto as pequenas variações de pH não prejudicam; atuam em ampla faixa de pH (de 4 a 9); e podem ser combinados com ASA e AKD para a obtenção de uma qualidade especificamente buscada pelo cliente.”

# CCE TERÁ FÁBRICA DE PAPEL

“Não conheço outra indústria de papel do mundo montada num grande galpão”, brinca o consultor Hugo Carlos Pocovi, referindo-se ao novo empreendimento da CCE Indústria e Comércio de Componentes Eletrônicos: uma fábrica própria de papel, integrada com outra de conversão em chapas de papelão ondulado e uma terceira, de caixas de papelão, todas em implantação na Zona Franca de Manaus, com investimentos globais da ordem de US\$ 15 milhões. Elas terão área coberta de 6.345 metros quadrados, num terreno de 25 mil m<sup>2</sup>.

As obras civis deverão ser concluídas neste mês de setembro, passando-se em outubro para a montagem industrial. O start-up da máquina de papel está previsto para julho de 1996, com capacidade de produção de 60 toneladas diárias de produtos acabados. Por volta do ano 2000, esta capacidade chegará a 120 t/dia. E, como o projeto foi idealizado com uma grande flexibilidade operacional, vai poder absorver *picos* na produção de até 50% sem maiores dificuldades.

Pocovi explica que foi esta a resposta encontrada pela CCE a uma situação recorrente em Manaus: a falta de embalagens nos períodos de aquecimento da economia regional. Além disto, a empresa pretende introduzir a linha branca (geladeiras, micro-ondas, *freezers*, máquinas de lavar) em 1997, o que levará a um aumento da necessidade de embalagens. Então, a implantação de uma fábrica própria surgiu como uma solução óbvia, mesmo porque “lá existem as melhores aparas de papel do Brasil”, disponíveis para utilização: são as resultantes das embalagens em que chegam os produtos para as montadoras de eletro-eletrônicos, originários principalmente do Sudoeste asiático.

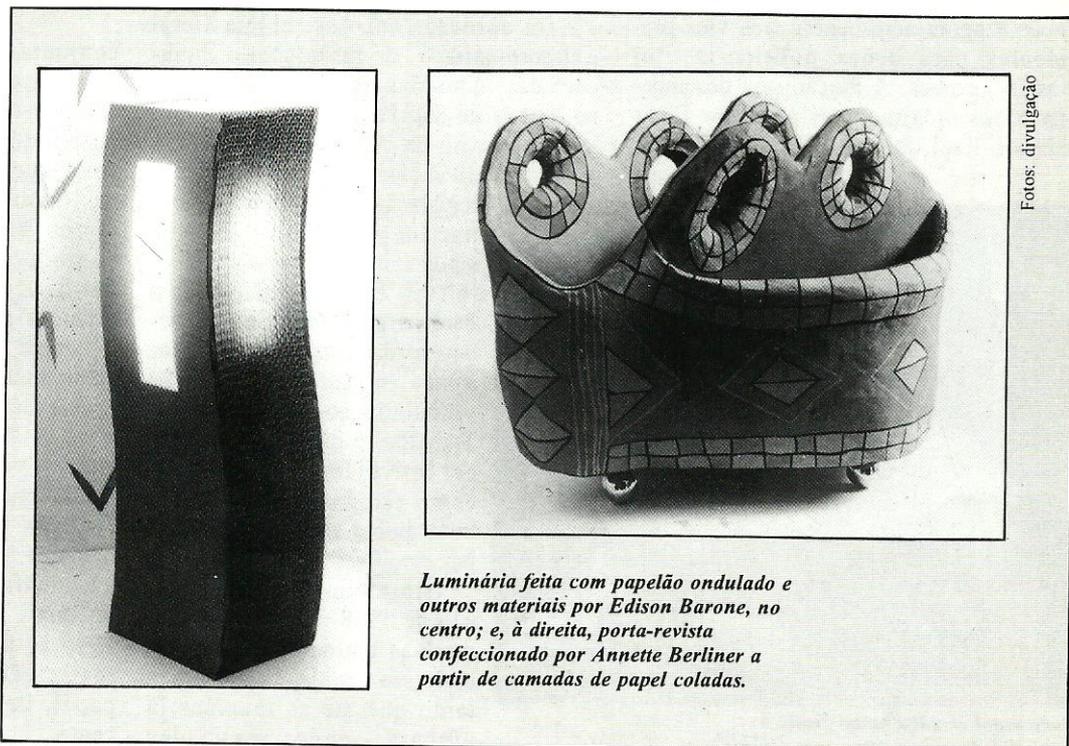
Assim, em Manaus sempre há fartura de aparas de fibra longa, de alta qualidade. “E o fato de trabalharmos com 100% de aparas recicladas vem ao encontro da preocupação geral com a preservação do meio ambiente”, lembra o consultor. “Este tipo de matéria-prima elimina a necessidade de utilização de qualquer produto químico, agressivo à natureza.”

A CCE contratou a empresa Tecnologia em Papel e Celulose, da qual Pocovi é diretor, para desenvolver o projeto. Os estudos de viabilidade técnico-econômica foram iniciados em julho de 1994 e, um ano depois, começaram as obras. Do total de US\$ 15 milhões a serem investidos, 20% caberão à CCE e o restante à Suframa - Superintendência da Zona Franca de Manaus e ao BNDES. Já estão compradas a máquina de papel (da D’Andrea) e a onduladeira e de cartonagem (da Sund Emba). Os funcionários serão cerca de 100, “quase todos recrutados na própria região”, diz Pocovi.

Da produção inicial da ordem de 10 mil toneladas por ano, ou 5 milhões de metros quadrados de produtos acabados, 40% a 50% serão destinados à própria CCE e o restante ao mercado local, contribuindo para reduzir a importação do produto do Sul do País. “Estamos levando flexibilidade, autonomia e economia à Zona Franca de Manaus”, conclui Pocovi.

## UMA MOSTRA PITORESCA

Um uso pouco ortodoxo do papel foi recentemente apresentado aos paulistanos no Café Design da loja Tok & Stok. Durante dois meses estiveram expostos 20 móveis, acessórios e utensílios para casa, criados com os mais diversos tipos de papel. Utilizaram-se técnicas que vão desde a colagem, dobradura e cortes até o enrolamento. Os *designers* participantes da exposição foram Olavo Aranha, Annette Berliner e Edison Barone, que voltavam ao Brasil após temporada na Europa. O primeiro faz luminárias de mesa a partir de papel *canson*. Berliner junta camadas e camadas de papel com cola para dar forma a objetos. E Barone constrói luminárias, biombos e cestos de lixo com papelão ondulado.



Luminária feita com papelão ondulado e outros materiais por Edison Barone, no centro; e, à direita, porta-revista confeccionado por Annette Berliner a partir de camadas de papel coladas.

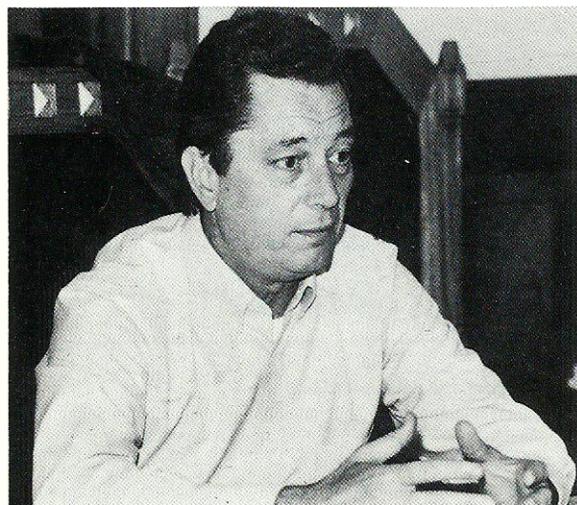
Fotos: divulgação

# ENTIDADES DO SETOR: ELEIÇÕES, FUSÃO E GESTÃO PARTICIPATIVA.

*Além de renovarem suas diretorias, a ANFPC levou adiante o processo de estabelecimento de uma gestão participativa e o Sindicato paulista concretizou a fusão com a APFPC objetivando uma maior racionalidade administrativa.*

Em junho e julho últimos se deu a renovação de diretoria das entidades do setor, com a ANFPC ampliando o papel de sua 1ª. vice-presidência, que foi desdobrada em três para conferir mais agilidade política ao coletivo e aumentar sua representatividade; e a fusão da APFPC com o Sindicato, uma medida de racionalização, pois já não fazia sentido a existência de duas representações desempenhando funções semelhantes na mesma base territorial. Ambas as eleições tiveram chapa única.

Segundo o diretor-executivo da Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose, Mário Higinio Leonel, o presidente reeleito, Osmar Zogbi, adota o estilo de gestão participativa. "Ele gosta de delegar aos expoentes do setor a preocupação, o estudo e a defesa dos interesses comuns. Então, criou primeiramente as vice-presidências por segmentos de produção e agora acrescentou três vice-presidentes para ações político-institucionais", explica. A função será desempenhada nos próximos três anos por Bóris Tabacof, Raul Calfat e Cláudio Lobl.



*Ramenzoni acredita numa "volta à normalidade, após quatro anos difíceis".*

A preocupação de Zogbi é com a diversificação dos centros de poder no País, tornando necessária "a existência de muitas pessoas trabalhando politicamente pelo setor por meio da entidade, para que ela esteja presente, permanentemente informada e influenciando nas decisões", diz Leonel. Na sua avaliação, é muito importante que o setor tenha uma "representação consistente" neste momento em que se propõe a meta de dobrar a produção de papel e celulose nos próximos dez anos.

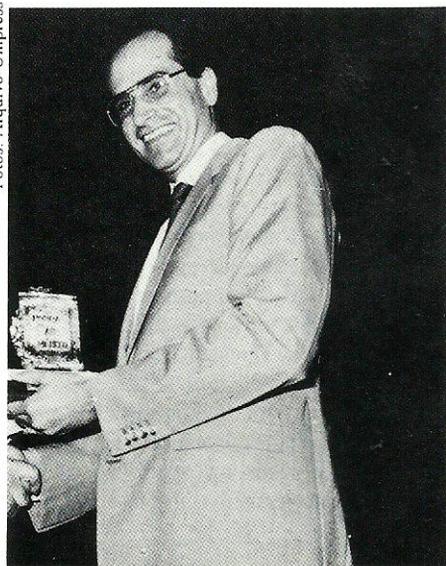
## NOVA SINERGIA

"Cria-se nova sinergia ao concentrar numa só entidade o apoio que era dado a ambas." Assim o último presidente da Associação Paulista dos Fabricantes de Papel e Celulose, Raul Calfat, justifica a proposta que fez no final de seu mandato - e foi aprovada em Assembléia Geral Extraordinária -, de fusão com o Sindicato das Indústrias de Papel e Celulose no Estado de São Paulo.

A fundação da APFPC, em junho de 1964, foi uma resposta à nova legislação que acabava de entrar em vigor, restringindo os sindicatos aos assuntos trabalhistas. "Então, foi criada a Paulista para permitir a contribuição das empresas do setor a uma entidade de classe não vinculada ao Ministério do Trabalho, e que pudesse exercer atividades associativas como estudos, programas de intercâmbio etc.", lembra Leonel.

Isto mudou na Constituição de 1988 e a permanência de duas entidades se tornava cada vez mais supérflua - tanto que até as reuniões já vinham sendo realizadas

Fotos: Arquivo Unipress



*Para Calfat, cria-se "nova sinergia" ao concentrar todo apoio numa só entidade.*

conjuntamente. Enfim, Calfat decidiu que era o momento da racionalização. "Antes de fazer a proposta, já me posicionei no sentido de que não seria candidato, pois as atividades na VCP e na Nacional já absorviam todo o meu tempo disponível. Senti-me muito à vontade para sugerir a consolidação das duas entidades, já que não tinha aspirações pessoais."

Dante Ramenzoni, reeleito para a presidência do Sindicato, avalia que não haverá mudança mais profunda na atuação. "A alteração é mais jurídica. Juntamos forças e agora teremos um único presidente. Com isto, vão se reforçar as decisões", afirma. Sua expectativa é que a gestão ora iniciada marque uma "volta à normalidade, após quatro anos muito difíceis". Assim, ele acredita que já em 1996 se possa, por exemplo, retomar a realização de encontros como o En-papel, descontinuados no passado recente.

### DIRETORIA DA ANFPC (1995/1998)

- **presidente** - Osmar Zogbi
- **vice-presidentes** - Bóris Tabacof, Raul Calfat e Cláudio Lobi
- **vice-presidências de produtos** - Jahir de Castro (**papel para imprensa**), Raul Calfat (**imprimir/escrever**), José Carlos Carvalho (**LWC**), Lenomir Trombini (**embalagens**), Ruy Haidar (**sanitários**), Dante Emilio Ramenzoni (**reciclados**), Walter Zarzur Derani (**especiais**), Aureliano Ieno Costa (**cartões e cartolinas**) e Luiz Kaufmann (**celulose**)
- **vice-presidências de fatores de produção** - Djalma Miler Chaves (**recursos florestais**), Sérgio Luís Bartolomucci (**recursos humanos**), Celso Foelkel (**meio ambiente**) e Nilson Mendes Cardoso (**comércio exterior**)
- **diretor executivo** - Mário Higino Leonel
- **Conselho Fiscal** - George Henry Grego, Nelton De Zorzi, Ítalo Trombini Filho (**titulares**), Dietmar Frank, Carlos Georges
- **Conselho Deliberativo** - Ruy Haidar (**presidente**), José Carlos Pisani (**vice-presidente**), Adhemar Magon, Alfred Freund, Armando Klabin, Carlos Augusto Aguiar, Fernando Tigre Rodrigues, Luiz Otávio Valadares, José Bernardino Santos, José Mário Augusto, José Roberto Moraes, Ingo Plöger, Murilo César Passos, Roberto Gimenes Sanches e Odair Alonso Garcia (**membros eleitos**)

### DIRETORIA DO SIP (1995/1998)

- **presidente** - Dante Emilio Ramenzoni
- **vice-presidentes** - Walter Zarzur Derani, Aureliano Ieno Costa, Raul Calfat, Carlos Alberto Bifulco, Odair Alonso Garcia, Ingo Plöger, José Bignardi Neto e Segismundo Celani
- **diretores** - Rafael Antônio Parri, Fernando Antônio da Silva, Mauro Neto, Pedro Gomes Filho, Sérgio Luiz Bartolomucci,
- **Conselho Fiscal** - Nelton De Zorzi, Murilo Ribeiro de Araújo, Olympio da Silva Caseiro (**efetivos**), Renato Trecenti, Chen Hu Liao e Valerij Peter Hepper (**suplentes**)
- **delegados junto à Fiesp** - Osmar Elias Zogbi, Bóris Tabacof (**efetivos**), Ruy Haidar e Dante Emilio Ramenzoni (**suplentes**)



Falta de energia  
não é brincadeira.

Energia é uma daquelas coisas que a gente só dá valor quando falta. Para que você nunca sinta essa falta, a Caterpillar fornece soluções através de sistemas de geração de energia. Líder mundial em grupos geradores e certificada com a ISO 9001, a Caterpillar utiliza tecnologia de ponta na fabricação de todos os componentes, o que garante o menor custo operacional, melhor desempenho, qualidade e confiabilidade. Seus produtos são comercializados no mundo todo e o suporte ao produto proporciona assistência técnica imediata para todos os componentes, através de sua rede de revendedores.

A Caterpillar fabrica grupos geradores a diesel e a gás de 8 KVA até 6.000 KVA, que podem ser operados com extrema simplicidade. A garantia integral de dois anos para todos os componentes dos sistemas – stand by – e de um ano para sistemas contínuos é mais uma facilidade oferecida pela Caterpillar. Ligue já para um revendedor Caterpillar e resolva seus problemas de energia. Não importa qual seja o problema, a Caterpillar tem a solução mais eficiente e diferentes formas de viabilizar seu negócio. Energia é o que não falta.



FONE: (011) 505-3388  
FAX: (011) 505-1647

**CATERPILLAR®**

# A

Bahia Sul conquistou importantes reconhecimentos internacionais. O BVQI – Bureau Veritas Quality International entregou à Empresa o certificado de adequação à Norma ISO 9002 – para seu Sistema de Gerenciamento da Qualidade e o certificado de adequação à Norma Ambiental BS 7750 – para o Sistema de Gerenciamento do Meio Ambiente.

Com apenas 3 anos de operação da fábrica de celulose e dois anos de funcionamento da máquina de papel, a Bahia Sul já conquistou a confiança de seus clientes.

A celulose de eucalipto branqueada e os papéis para imprimir e escrever da Bahia Sul foram testados, aprovados e são consumidos nos cinco continentes.



**QUALIDADE  
E PROTEÇÃO  
AMBIENTAL  
SÃO CONQUISTAS.  
NÓS  
CONQUISTAMOS!**

# U

ma dessas conquistas é particularmente significativa: a Bahia Sul é a primeira empresa do setor de celulose e papel, em todo o mundo, e a primeira organização das Américas a receber a certificação para a BS 7750, um dos padrões adotados pela Comunidade Econômica Européia para gerenciamento do meio ambiente e que está servindo de referência para a elaboração da série ISO 14000.

Qualidade e proteção do meio ambiente são conceitos que estão presentes na história da Bahia Sul desde quando o empreendimento ainda era apenas um projeto. E o que já foi comprovado por nossos clientes, no Brasil e no Exterior, tem também o aval do BVQI e os Certificados de Qualidade ISO 9002 e Ambiental BS 7750. Isto é conquista!



**Qualidade Mundial em Celulose e Papel**

RUA DR. FERNANDES COELHO, 85 – 9ª / 13ª – CEP 05423-040 – SÃO PAULO – SP – BRASIL – TEL (011) 816-9600 – FAX (011) 211-3255

# CARVALHO. ALIÁS, TRABALHO.



**Texto: Celso Lungaretti**  
**Fotos: Israel Teixeira**

*Não por acaso, ele teve como slogan na última eleição "Seu Nome É Trabalho" José Carlos Gomes Carvalho - que os amigos do setor tratam como Carvalhinho - é um workaholic assumido. Empresário de sucesso no ramo automotivo, estendeu seu Grupo Corujão para outros negócios, aceitou o convite do Bamerindus para comandar a implantação da Inpacel, participa de 14 entidades empresariais e da política partidária (como dirigente do PTB, ex-senador e atual vice-prefeito de Curitiba). Uma conversa com ele é interrompida a cada momento pelas chamadas no celular. E percorre o País em seus jatinhos, tudo levando a crer que é realmente, como diz, um recordista de horas de voo. Também nada existe a estranhar em seu hobby do passado, as corridas de automóvel. Pois, aos 60 anos, ele continua mantendo um ritmo vertiginoso.*

**CELULOSE & PAPEL - Você é um advogado que fez carreira empresarial. Fale um pouco sobre suas origens.**

**JOSÉ CARLOS GOMES CARVALHO** - Nasci em 1935. Já sou sexagenário, mas estou muito bem. Sou filho do norte do Paraná, da união de um paulista com uma mineira. Em 1950 eu aportei em Curitiba, para estudar. Lá construí minha vida, minha família, meus negócios. Eu estudei para valer, evidentemente, e diria que minha segunda universidade foi uma empresa até hoje bem conhecida no Estado, a Transparaná. Trabalhei nela durante 13 anos e depois saí para formar meu próprio negócio. Estou no ramo de automotores há mais de quatro décadas.

**C&P - O Grupo Corujão possui revendas de carros, posto de gasolina, corretora, reflorestadoras, prestadoras de serviços e até uma engarrafadora de água mineral. Vai bem?**

**CARVALHO** - É um grupo que fatura quase US\$ 200 milhões por ano. Conta com 2.200 funcionários e não tem nenhum passivo fiscal, tributário ou trabalhista.

**C&P - E como você chegou ao setor de celulose e papel?**

**CARVALHO** - Faz uns seis, sete anos, fui convidado pelo José Eduardo (Andrade Vieira) a implantar a Inpacel. Era um negócio completamente novo, mesmo porque

iríamos fazer um papel que até então não se produzia no País, o LWC. Então, foi um grande desafio para mim, que vinha de outro setor. Tive de visitar várias fábricas do mundo para ver melhor o processo, até optar por uma fornecedora de equipamentos da Suécia. E, felizmente, pude contar com uma equipe extraordinária da própria casa.

**C&P - Foi também um salto tecnológico, não?**

**CARVALHO** - É um processo que queima etapas e proporciona um ganho em termos ambientais, pois elimina vários agentes químicos. Na forma tradicional, você colhe a madeira, coloca nos picadores e tem todo aquele processamento até chegar à celulose e, depois, ao papel. Já a pasta de alto rendimento vai diretamente para a máquina de fazer papel. Em contrapartida, ela tem um prazo fatal: a madeira, depois de colhida, tem de ser utilizada em 17 dias. Problema de umidade etc. e tal. Então, tem de ser feito todo um cronograma de colheita da madeira, para trazê-la, pôr no pátio e dar entrada no desfolhador em tempo hábil. Vale destacar também que, como nosso principal insumo na produção é a energia elétrica, nós fomos buscar também fatores para a redução do seu consumo, diminuindo um custo importante.

**C&P - Por que os grandes fabricantes de papel não fizeram isto antes?**

**CARVALHO** - Por uma razão muito

simples. Havia a possibilidade de, numa mudança da política de importações do Brasil, você ficar restrito a uma quota qualquer. Com o Funaro, por exemplo, limitaram-se as importações a US\$ 1 bilhão mensais. E, como os refinadores têm um componente de altíssima precisão e que não é produzido no Brasil, os discos, corria-se o risco de ficar parado por falta deste item. Mas, ao adquirir o equipamento, fizemos um contrato muito rígido com a fabricante, que é a Sund's Defibrator, obrigando-a a fornecer essas peças de reposição.

**C&P - É verdade que fatores externos atrapalharam a implantação da Inpacel?**

**CARVALHO** - Quando começamos a construir a fábrica, o mercado mundial de papel e celulose entrou numa má fase, então perdemos todos os planos. E quando já estávamos bem adiantados no projeto, veio o confisco do Collor e ficamos todos com 50 cruzeiros no bolso. Então, só havia duas opções para nós: ou parávamos ou fazíamos uma parceria com as principais empreiteiras da obra. Concretizamos essa parceria, a fábrica seguiu seu cronograma normal e está funcionando com muito sucesso. Hoje nós exportamos para todos os continentes.

**C&P - Você se considera um workaholic?**

**CARVALHO** - Minha atividade é muito diversificada porque, além de todas as minhas empresas, fui senador da República até este ano, sou vice-prefeito de Curitiba, estou assumindo a presidência da Fiep (Federação das Indústrias do Paraná), sou presidente do Sindicato e da Associação do Papel no Estado, vice-presidente de produtos da ANFPC, estou no Conselho de Assuntos Legislativos da CNI e na Comissão Permanente de Política Industrial da Fiesp (agora vou ter de sair). Então, para atender a todos esses compromissos, eu trabalho 18 horas por dia.

**C&P - Como você agüenta tudo isso?**

**CARVALHO** - Eu sou mesmo *viciado* em trabalho. Gosto muito de trabalhar, então criei mecanismos para isto. Tenho dois jatinhos, não dependo de horário de avião. É preciso dividir bem o tempo, saber organizar-se. Eu levanto muito cedo - lá pelas cinco e meia já estou me mexendo - e trabalho direto. Horário de almoço para mim é secundário. E também me deito muito tarde. Fui diminuindo o período de sono. Cientificamente, os períodos são de duas em duas horas, e eu fui eliminando até que hoje, com quatro horas, eu estou inteiro.

**C&P - Na última eleição para o Senado, sua propaganda enfatizava exatamente essa característica, não?**

**CARVALHO** - O meu lema foi "Seu



*“Os heróis de reunião criticam, criticam e voltam na reunião seguinte para criticar mais um pouco”*

Nome É Trabalho”. E é isto mesmo. Minha vida é uma vida toda de trabalho.

**C&P - Como você avalia a derrota nessa eleição?**

**CARVALHO** - Os que se elegeram foi o ex-governador Roberto Requião, com uma avalanche de votos, ganhou em todos os 371 municípios paranaenses; e o outro candidato tinha sido secretário da Agricultura em dois governos e é irmão do ex-governador Álvaro Dias. Então, enfrentei opositores muito fortes, mas estou orgulhoso de ter conseguido 800 mil votos e de haver sido o candidato mais votado em Curitiba depois do Requião, que já foi prefeito da cidade.

**C&P - Qual sua avaliação da política? Há quem considere meritório participar dela e existe também aquela frase célebre do Sartre, que a compara a meter as mãos na m...**

**CARVALHO** - Nós, seres humanos, somos eminentemente seres políticos. Eu faço política associativa há mais de 30 anos, porque tenho exatamente esse espírito classista. E, no caso da política partidária, eu somente entre depois que entendi que nós, empresários, vínhamos sendo os grandes omissos deste país. E uma expressiva parcela do empresariado continua se omitindo. São os *heróis de reunião*, que vão lá, criticam, criticam e voltam na reunião seguinte para criticar mais um pouco. Entre uma e outra reunião, nada fazem para mudar o que está errado. Então, houve um

momento em que alguns setores da sociedade entenderam que era preciso participar, não só para defender os interesses do seu setor, mas como cidadãos. O exercício da cidadania é exatamente isto: expor suas idéias e lutar por elas.

**C&P - Fale um pouco de sua atividade como vice-prefeito de Curitiba.**

**CARVALHO** - O Rafael Greca de Macedo vem fazendo uma ótima gestão. Era difícil deixar uma marca depois do Jaime Lerner, e ele está conseguindo. Então, eu procuro me manter à distância, sem atrapalhar, porque sei que está tudo em boas mãos. Agora, quando eu o

substituo - já assumi a prefeitura mais de 10 vezes -, aí eu exerço as funções plenamente, não tem nada de deixar os problemas esperando a volta do Rafael. O que tem de fazer naquele período, eu faço e pronto. Nós dois nos entrosamos muito bem.

**C&P - Parece que você está se preparando para sentar em definitivo na cadeira...**

**CARVALHO** - Eu poderia postular a indicação para concorrer à prefeitura de Curitiba. Isto seria legítimo, pela votação expressiva que eu tive na Capital. Mas, não sou candidato a prefeito. Eu agora vou assumir a Fiep, serão três anos de muitas responsabilidades. Eu já tenho todo o planejamento estratégico pronto e uma equipe excepcional para lutar a meu lado, ótimos vice-presidentes no Conselho, um trabalho muito interessante pela frente.

**C&P - Como você conseguiu ser eleito por unanimidade para a presidência da Fiep?**

**CARVALHO** - Eu fui candidato sem ser candidato. Os ex-presidentes foram me procurar mas eu declinei, disse que estava envolvido em muitas outras coisas. Dois meses depois me apareceram, de repente, com um manifesto assinado pelos 82 sindicatos que compõem a Fiep. Acho que o fato de eu ter sempre defendido posições muito transparentes, muito claras, me deu esta condição.

**C&P - Você participa da Comissão de Política Industrial da Fiesp. Como avalia a política industrial em gestação no Ministério da Indústria e do Comércio?**

**CARVALHO** - Fui dos primeiros a conhecer as intenções da ministra Dorothea Werneck e nossa comissão vem discutindo o assunto há meses. Embora a ministra tenha uma boa visão estratégica, que ela coloca em todas as reuniões que mantemos, esta visão ainda não está presente no documento.

**C&P - A Dorothea tem um ranço protecionista, não? Automóveis, têxteis...**

**CARVALHO** - Sobre os carros estou muito à vontade para falar, porque fui o senador que pediu a CPI do Automóvel, acabei sendo seu relator e fizemos tudo em 45 dias, o que é um recorde histórico no Senado. Mostramos que tinha de se abrir o mercado e foi baseado neste documento que o presidente Collor decidiu orientar a ministra Zélia neste sentido, fazendo então aquela célebre frase de efeito, de que os carros brasileiros eram carroças. Sou contra quaisquer privilégios, subvenções oficiais, incentivos, tudo isso. Tem de deixar as coisas fluírem normalmente. Agora, nós queremos a abertura e não o escaramento do mercado. Estamos tomando até água mineral importada. Um país como o Brasil tem outras prioridades, portanto são necessárias algumas salvaguardas. Os Estados Unidos têm, o Japão tem, todo mundo tem.

**C&P - Com tanto imposto no Brasil, o Jatene quer recriar o IPMF para a Saúde. Você concorda?**

**CARVALHO** - Primeiro devemos definir prioridades. Em minha visão, a saúde profilática, preventiva, é que é prioritária no Brasil, e não ficar atendendo doente. Isso é problema do INPS. O INSS tem de cuidar dos aposentados, e a curva cada vez aumenta mais. Então, o que o INSS precisa é mudar conceitualmente. Vamos ter de fazer que nem o Chile, introduzindo a previdência privada complementar. Não é com o tal CMF que vamos resolver isto. No Paraná, por exemplo, bancamos o atendimento médico direto no setor papelero. Atendemos o funcionário e a família com médico, dentista, farmácia. É mais eficaz para os pacientes e acaba saindo mais barato para as empresas do que as faltas constantes dos empregados, sempre justificadas por atestados. Mas, isto é só um remendo, um tapa-buraco. O sistema público deveria funcionar perfeitamente com o alto grau de contribuição que o empregador e o empregado já dão. Por tudo isto, eu sou totalmente contra a volta do IPMF, ainda mais neste momento em que se começa a discutir a redução do número de impostos com a reforma tributária.

**C&P - Uma vida atribulada como a sua também comporta hobbies?**

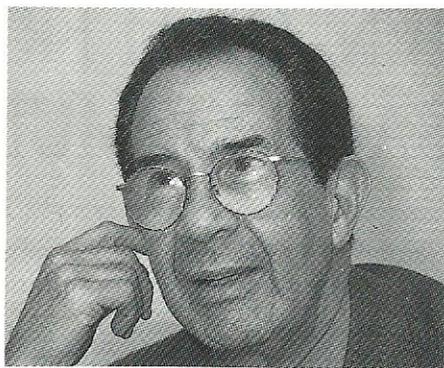
**CARVALHO** - Durante muitos anos, talvez por estar ligado ao setor de automotores, eu participei de corridas. Nosso amigo Wilson Fittipaldi ficava olhando nosso atrevimento, quando a gente corria. Sou do tempo do Grieco, do Chico Landi, de gente de quem não se fala mais...

**C&P - Do tempo das baratinhas?**

**CARVALHO** - Eu andava em baratinha, tive também Berlineta. Quando não tinha mais idade para correr, passei a ter bons carros. Eu gosto muito de ficar mexendo neles nos fins de semana. Então, há mais de 20 anos eu tenho carros importados.

**C&P - Quantos automóveis você possui, no todo?**

**CARVALHO** - Oito.



“*Nunca tirei 20 dias seguidos de férias, mas faço das viagens um misto de trabalho e lazer*”

**C&P - Então, você não usa vagas, tem um estacionamento inteiro...**

**CARVALHO** - É que tem o carro do filho, o carro da mulher, os meus, carro em São Paulo, carro em Brasília. Agora, carro de *hobby* mesmo eu tenho três: um Corrado (daqueles que são fabricados sob encomenda na Alemanha), um Audi e uma Mercedes.

**C&P - A Fórmula 1 não está monótona com tanta superioridade do Schumacker?**

**CARVALHO** - Nós vamos ter uma modificação no ano que vem com a entrada do Villeneuve. Esse rapaz é extraordinário, tem *pinta* de campeão. O Ayrton (Senna) era muito amigo do meu filho. Numa vez que o meu filho correu uma prova de kart, o Ayrton estava lá. Terminada a prova, o Ayrton sentou num kart emprestado e em três voltas já tinha quebrado o recorde da pista. Ele era um campeão, nasceu para isto. E o Villeneuve também.

**C&P - Você tem outros hobbies?**

**CARVALHO** - De vez em quando vou pescar em Mato Grosso, mas está ficando cada vez mais difícil ir para lá. É um *hobby* participativo, cada membro da equipe tem uma tarefa e você sai um pouco. Outra coisa: eu viajo muito. Férias não, é um negócio complicado, nunca tirei 20 dias de férias. Mas faço das viagens um misto de trabalho e lazer. Agora mesmo eu vou ao Salão de Frankfurt. Fui à Feira de Hannover, inclusive coordenei a participação paranaense. Estive recentemente no centro de alta tecnologia da Siemens, em Munique. Vou sempre a Nova York.

**C&P - Sua mulher não se queixa de você estar sempre fora?**

**CARVALHO** - A Eliane é uma grande

companheira. E agora que já está um pouco mais liberada da criação dos filhos, essa coisa toda, ela resolveu montar uma confecção.

**C&P - Qual a sua rotina em casa?**

**CARVALHO** - Quando estou em Curitiba - além de tudo, sou também obrigado a visitar minhas empresas espalhadas pelo Paraná -, chego em casa lá pelas nove e meia, dez da noite. Ai me dedico à família, mexo nos meus papéis, faço minhas leituras. Eu leio muito à noite.

**C&P - Qual o último livro que você leu?**

**CARVALHO** - Foram dois, esse do Roberto Campos (*Lanterna na Popa*), mesmo porque sou amigo pessoal e admirador dele, estivemos juntos no Senado; e aquele sobre o Assis Chateaubriand (*Chatô, o Rei do Brasil*). Acompanho também a literatura do nosso setor, tenho de ler desde a *Celulose & Papel* até a revista da Suécia, preciso estar bem informado. Afora os grandes jornais e as revistas de circulação nacional.

**C&P - Quantos filhos você tem?**

**CARVALHO** - Dois. O José Carlos Gomes Carvalho Jr., que é casado e tem 30 anos, e a Rafaela, de 10 anos.

**C&P - Já é avô?**

**CARVALHO** - Não, o Jr. casou um pouco tarde e eu até faço uma brincadeira com ele: se não tiver filho em um ano, será tanto de multa; dois anos, mais tanto e assim por diante. Ele trabalha comigo desde os 11 anos e já saiu da sombra do pai há muito tempo. É diretor do Grupo Corujão.

**C&P - Uma filha de 10 anos não lhe dá canseira?**

**CARVALHO** - Não, essa moça tem sido para mim uma fonte permanente de reciclagem. É impressionante o jeito dessa juventude de hoje. Ela tem um computador no quarto e faz tudo com ele. Mas não é nenhum prodígio, é uma menina normal. Está entre as primeiras da classe, toca flauta, canta no coral, estuda inglês, estuda informática, mas sem deixar de ter as brincadeiras da idade. É uma geração bem diferente da nossa. Conversam como adultos, participam, discutem todos os temas, questionam o que lêem. Minha filha joga até futebol com as amigas, no nosso tempo era coisa de homem.

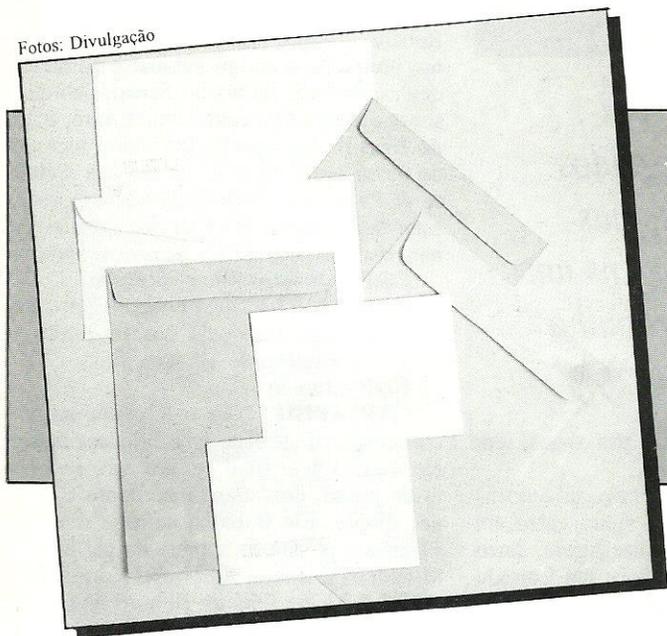
**C&P - Apropriadamente, você é um pai corujão...**

**CARVALHO** - Nem tanto. E, para dizer a verdade, nós somos conservadores em casa. A criação é aquela à moda antiga, com muito respeito, coisa que ninguém mais faz, “benção, pai”, “benção, mãe”. A gente mantém os hábitos e costumes que trouxe da infância. E é por causa dessa base familiar que, por exemplo, nunca tive de lidar com problemas de drogas em casa. Em nossa sociedade a família está se desagregando até por motivos econômicos. Outro dia mesmo vi um casal deixando três filhos pequenos numa creche. É complicado. Nesse início de vida, nada substitui a família. Felizes daqueles - e não são muitos - que ainda conseguem manter essa base familiar.

# SEGMENTO EM FRANCA EXPANSÃO: FORMULÁRIOS.

*Os formulários contínuos vão se manter no mercado, utilizados por quem se inicia na informática ou busca menores custos, enquanto novos nichos de negócios surgirão com os meios eletrônicos e o gerenciamento completo da informação do cliente.*

Fotos: Divulgação



*Formulário convencional subsiste, mas Coube se preocupa com mudança cultural.*

“**H**á uma mudança de enfoque em todo o setor de formulários contínuos, no mundo inteiro: nós estamos deixando de ser fabricantes de um produto para passarmos a fornecedores de um sistema.” A afirmação é do empresário Hamilton Terni Costa, que até o último dia 31 de julho era presidente da Abraform - Associação Brasileira de Fabricantes de Formulários Contínuos. Ele explica que “esta nova postura filosófica acompanha a necessidade de gerenciamento da informação do cliente”.

Assim, continua Terni, a indústria de formulários se volta agora “para oferecer as melhores soluções às necessidades de transmissão de informações de seus clientes, não importando se baseadas em papel, eletrônicas ou numa integração de formulários com base em papel dentro de sistemas eletrônicos”. Nos Estados Unidos, observa, a adoção deste “conceito muito mais amplo, que envolve todos os aspectos do gerenciamento da informação comercial”, significou a transição de um mercado de US\$ 8 bilhões para um patamar de US\$ 25 bilhões.

Ele acrescenta que esse mercado ampliado inclui serviços de consultoria, automação de formulários, impressão sob demanda, processamento e transações eletrônicas de dados (EDI), reengenharia de processos de fluxos de informações e outros. Como novos produtos do setor, Terni relaciona os jogos de loteria, impressos de segurança, pré-impressos para impressoras laser, impressos promocionais ligados a bancos de dados, impressões variáveis, formulários com cartões plásticos acoplados, etiquetas e rótulos adesivos.

Para que fique evidenciada esta proposta de atuação mais abrangente, o ex-presidente da Abraform propõe, inclusive, que a entidade tenha sua denominação alterada, não mais se restringindo a formulários contínuos. E, embora “o papel deixe de ser o protagonista do processo de fornecimento de informações, passando à condição de **mais um** integrante dessa cadeia”, Terni não acredita que isto implique redução do seu consumo. “Em primeiro lugar, obviamente, o papel continuará sendo a base mais importante. Além disto, o processo de substituição do

formulário contínuo não acontecerá da noite para o dia, mesmo porque ele tem a vantagem de requerer impressoras mais baratas. Nos últimos dois anos sua utilização até voltou a crescer no País, em função do aumento da base de computadores instalados.”

Seu sucessor à frente da Abraform, Ricardo Marques Coube, informa que o setor está entre os que mais cresceram em nosso País nos últimos dez anos, tendo passado de aproximadamente 30 empresas para as atuais 120, que geram mais de 4 mil empregos e têm previsão de faturamento da ordem de US\$ 700 milhões em 1995.

Coube considera “atrasada” a discussão sobre como o setor ampliará sua atuação, a fim de abarcar todo o gerenciamento da informação. “A partir deste ano, começaremos a apresentá-la de forma mais sistêmica. O grande desafio da nova diretoria da Abraform é coordenar essa mudança cultural, o que exigirá muitas discussões, debates e troca de experiências”, comenta, ressaltando que as entidades de classe do setor também exerceram este papel nos EUA.

## AGAPRINT APOSTA NOS PERSONALIZADOS

Qual é a empresa que lidera o mercado de formulários no Brasil? A Abraform alega motivos éticos para não fornecer os dados que dissipariam quaisquer dúvidas. A Agraprint garante ser a primeira em formulários (padronizados ou personalizados), com uma participação que seu gerente de Marketing, Tadeu Attuy, situa “entre 20% e 25%”; ao mesmo tempo, admite não estar na dianteira nas outras duas linhas de sua atuação, apresentando-se como a segunda em envelopes e uma das cinco maiores em embalagens em cartões semi-rígidos. Já a Moore Brasil contrapõe que se mantém à frente “há muitos anos, no conjunto, embora não necessariamente em todas as linhas”. Seu diretor industrial, Marcos da Cunha Ribeiro, reconhece que “ninguém abre dados fidedignos, então não dá para quantificar com precisão”.

Na dúvida, será enfocada em primeiro lugar a Agaprint. E pelo critério mais óbvio: a ordem alfabética.

Pertencente ao grupo Nemofeffer, a Agaprint Informática é resultado da fusão, em abril de 1980, de três pequenas empresas de São Paulo: a Francisco Mazza (embalagens em cartão), a Agapress (formulários e envelopes) e a Gráfica Maris (envelopes). Está instalada num terreno de 44 mil metros quadrados, com 26 mil m<sup>2</sup> de área construída, no bairro da Saúde; e conta com uma fábrica de papel em Pirituba (também na Capital paulista), que produz 12 mil toneladas anuais. Tem 840 funcionários.

Seu consumo total de papel e celulose é de 40 mil a 45 mil t/ano, entrando aí o que ela própria fabrica e o que adquire no mercado. A linha de formulários padronizados utiliza cerca de 18 mil t/ano e a de personalizados, entre 8 mil e 10 mil t/ano. Consome principalmente papel de imprimir offset, papel laser e autocopiativos. A preponderância é do produto nacional, sendo importada apenas uma parcela do autocopiativo.

*Instalada no bairro paulistano da Saúde, a Agaprint acaba de investir US\$ 7 milhões para ter um approach de excelência gráfica na linha de embalagens.*

A avaliação do diretor da Unidade de Personalizados e Impressos de Segurança, Roberto Augusto de Camargo, é de que o papel brasileiro tem qualidade excelente, faltando “alguma flexibilidade” em preços e prazos. “Preço é um problema mundial, mas a rapidez na entrega é um item que as empresas devem melhorar”, diz.

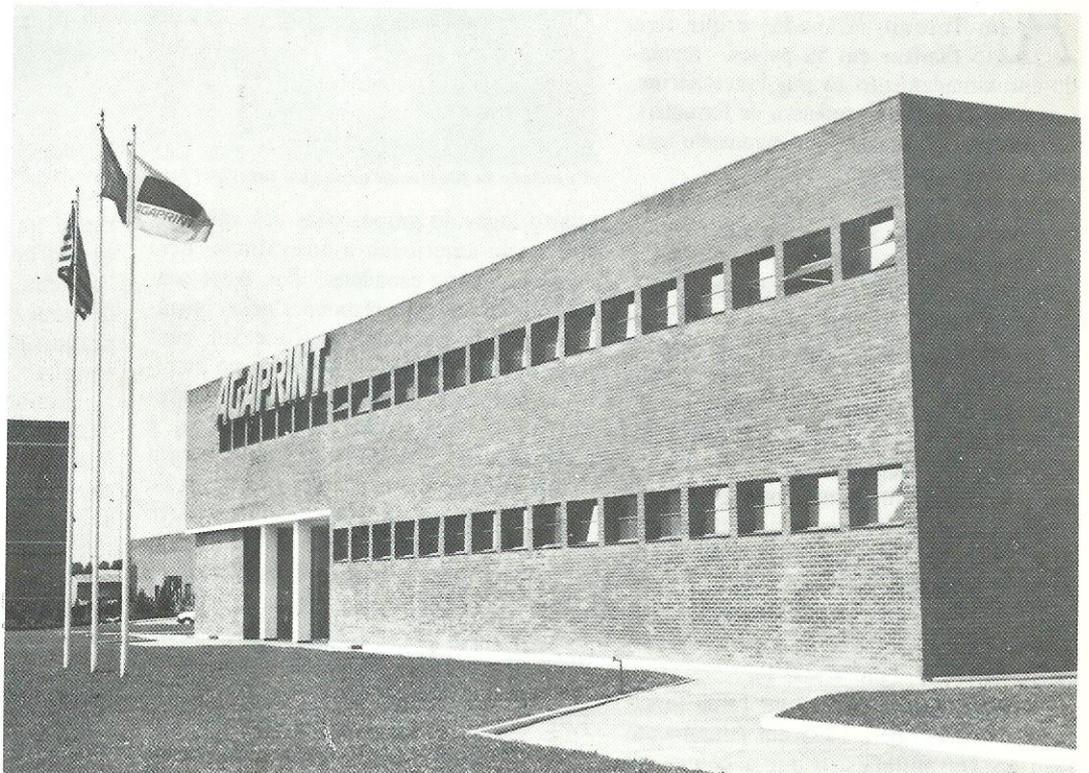
A linha de formulários padronizados, no entender do diretor de Administração e Tecnologia, Otto Herbst, deve manter sua atual predominância. “Fala-se muito no fim do formulário contínuo, mas não é o que está acontecendo. É verdade que começam a chegar as impressoras a laser, mas 60% das impressoras instaladas são matriciais. A porta de entrada na informática são as impressoras de Impacto. Então, a tendência é de que aconteça apenas uma mudança no perfil do mercado - formulários com menos colunas e vias. E haverá uma depuração, muitas das empresas de formulários atuais vão desaparecer”, prevê. A Agaprint possui mais de 45 produtos em sua linha de formulários padronizados, vendida apenas por meio de distribuidores - mais de 100 em todo o Brasil.

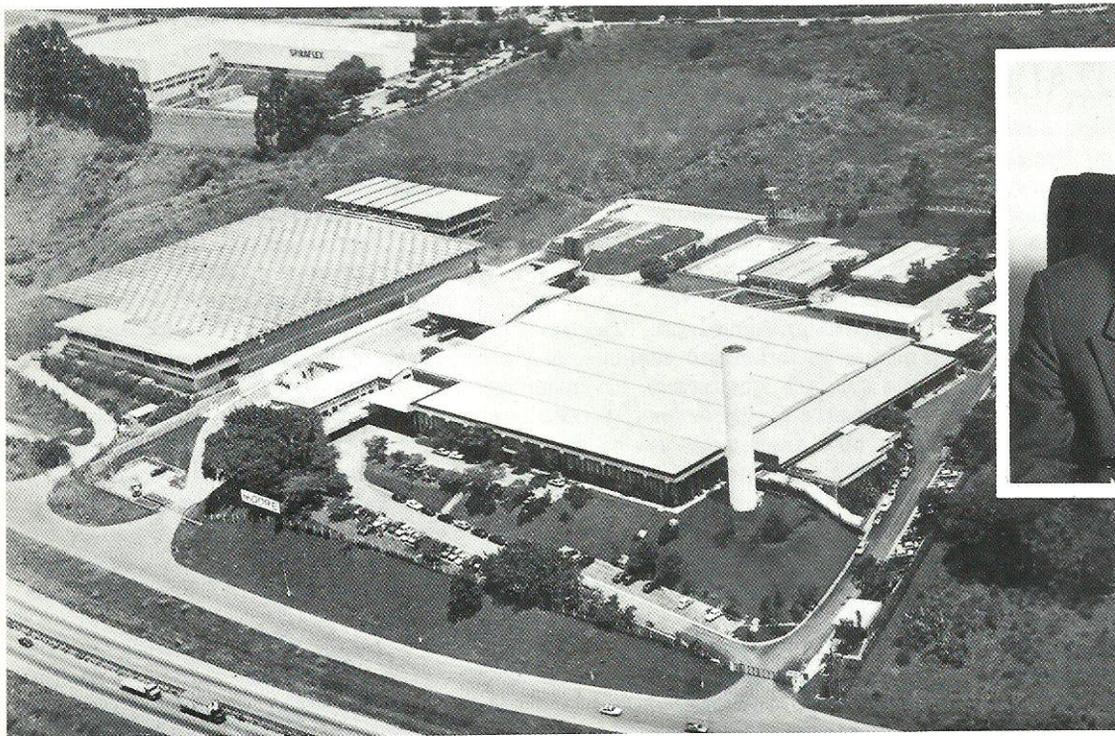
Roberto Augusto de Camargo enfatiza que a Agaprint está mantendo “no mesmo nível” a participação no mercado de formulários padronizados e aumentando sua presença em formulários personalizados e impressos de segurança, “uma área muito sensível aos avanços tecnológicos

e que nos dá hoje enormes oportunidades para diversificação dos negócios, agregando serviços e valores”.

Ele lembra que há uma forte tendência à terceirização por parte de bancos, empresas de seguros, administradoras de cartões de crédito etc. “As instituições do mercado financeiro já não querem assumir trabalhos gráficos e processamento de informações, terceirizando-os a empresas como a nossa. Então, a Agaprint aumentou seu leque de produtos e serviços. Não fornecemos mais apenas o formulário impresso, mas fazemos todo o processo de informação do cliente, avançando em logística e assessoria”, destaca. Outro segmento muito promissor, acrescenta, é o de mala-direta personalizada. A Agaprint concluiu no primeiro semestre a fase inicial de investimento na linha de impressos de segurança (cheques, tíquetes, loterias etc.), totalizando US\$ 2 milhões.

O maior investimento recente - aproximadamente US\$ 7 milhões nos últimos dois anos - foi feito, entretanto, na linha de embalagens, contemplando os setores de impressão, corte, vinco e acabamento. “Hoje estamos muito próximos do cliente, dando-lhe assistência integral - desde a concepção até a execução da embalagem. Isto nos leva a um *approach* de excelência gráfica”, explica o diretor da Divisão de Embalagem, Jair José Pelozo. Segundo ele, a Agaprint produz aproximadamente 10 mil t/ano de embalagens.





*Vista aérea da fábrica da Moore em Osasco, hoje dedicada mais a dados variáveis; Zaffani destaca que é a empresa do setor com maior efetivo de vendas próprio.*

## MOORE: CONVENCIONAIS TERÃO LONGA SOBREVIDA

A Moore é uma multinacional com 113 anos de existência, sediada em Toronto (Canadá) e que tem 115 fábricas em 59 países, reunindo aproximadamente 20 mil funcionários. Considerada a maior produtora de formulários contínuos do mundo, seu faturamento anual é da ordem de US\$ 2,5 bilhões.

Presente no Brasil desde 1968, passou a ter uma atuação mais destacada a partir do ano de 1973, quando incorporou a Formulários Nacional e implantou fábrica própria no município de Osasco (Grande São Paulo), com 14 mil metros quadrados de área construída, onde hoje atua principalmente com dados variáveis. Vieram a seguir as unidades de Blumenau(SC), em 1979, com 5.500 m2 construídos e que tem como principal produto as notas fiscais, sendo atualmente a de maior faturamento; a de Santa Rita do Sapucaí (MG), em 1983, com 5 mil m2; a de Abreu e Lima (PE), em 1984, com 4 mil m2; e a de Gravataí (RS), em 1985, com 4.300 m2.

A Moore Brasil conta com 1.400 funcionários e prevê para 1995 um faturamento de US\$ 160 milhões, o que a coloca no



*A unidade de Blumenau tem como principal produto as notas fiscais.*

quarto lugar do grupo, atrás das subsidiárias norte-americana e australiana, bem como da matriz canadense. Foi, neste sentido, escolhida para responder pelas operações da multinacional no Cone Sul, centralizando, portanto, os negócios no âmbito do Mercosul. E, de acordo com o diretor de Logística, Carlos Alberto Zaffani, é a empresa de formulários brasileira com maior cobertura geográfica por meio de equipes próprias: 400 funcionários na área de vendas, distribuídos por 45 escritórios.

Seu consumo de papel oscila entre 1.500 e 2.500 toneladas mensais, adquiridas junto aos grandes fornecedores brasileiros do produto para imprimir e escrever, em gramaturas que vão de 25 até 120, "além de um pouco de kraft para carbono e do papel autocopiativo da Si-

mão", informa Marcos da Cunha Ribeiro. O diretor industrial considera que as necessidades da empresa "estão sendo basicamente atendidas pelos fabricantes nacionais, mas não se exclui a possibilidade de conhecer e experimentar os papéis importados".

De qualquer forma, ele considera "excelente" o relacionamento com o setor, tanto que o laboratório da Moore

Brasil trabalha em conjunto com as fábricas fornecedoras. "E nossa indústria de listagens, em Minas, tem sido colocada à disposição dos técnicos papeleiros para pesquisarem alguns desenvolvimentos", ressalta.

Segundo Zaffani, os formulários convencionais respondem por 85% do faturamento da Moore Brasil e a impressão de dados variáveis (loterias, TeleSena, boletos de cobrança, malas diretas e jogos promocionais), pelos 15% restantes. Este perfil não tende a mudar acentuadamente no futuro próximo, acrescenta Ribeiro, pois a introdução de novas tecnologias foi muito atrasada pela reserva da informática e o Brasil ainda conta com uma base instalada "irrisória" de equipamentos. Daí a sua avaliação de

que haverá imensos contingentes de debutantes na informática consumindo formulários contínuos nos próximos anos, o que dará "longa sobrevida" ao produto.

Além disto, há o fato de que a impressão em folha solta à laser é adotada apenas pela Xerox, enquanto a IBM, a Siemens e a Bull criaram impressoras de grande tiragem que demandam formulários contínuos. "E mesmo a Xerox tem necessidade de pré-impressos em folhas soltas, igualmente fornecidas pelos fabricantes de formulários."

A boa performance na área de atuação tradicional não implica um abandono das

novas oportunidades de negócio, diz Zaffani, lembrando que nos EUA a Moore já tem divisões dedicadas unicamente às malas-diretas, gerenciamento de bancos de dados, impressão comercial por demanda (utilizando tecnologia digital) etc. Recentemente, adquiriu parte do capital da empresa norte-americana Jetform, especializada no desenvolvimento de formulários eletrônicos. "Toda novidade lá de fora é por nós atentamente acompanhada, à espera da oportunidade para introduzir a mesma coisa aqui." Os produtos são desenvolvidos no centro de pesquisa da Moore em Grand Island (Nova York) e o laboratório brasileiro, ele

garante, "tem condições de adaptar qualquer produto, equipamento ou dispositivo às condições locais".

Uma área de negócios que começa a ser trabalhada aqui é o gerenciamento das necessidades de formulários dos clientes. "Praticamente prestamos uma consultoria", explica Zaffani.

A empresa está, ainda, ampliando em 40% a capacidade instalada da fábrica de Osasco, com a implantação de um equipamento de impressão de dados variáveis em tonner, de tecnologia própria da Moore. "É o mais veloz do mundo. Faz até 450 pés por minuto", informa Ribeiro.

## TILIFORM CONSTRÓI FÁBRICA NOVA EM 96

**A** Tiliform Informática pretende iniciar em 1996 a construção de uma fábrica nova, num terreno de 30 mil m<sup>2</sup>, também em Bauru (SP), "com arquitetura bem mais moderna, preparando a empresa para a expansão e diversificação de serviços que marcarão seus próximos dez anos", informa o diretor-presidente, Ricardo Marques Coube, que está também à frente da Abraform.

Fundada em 1985, fazia parte do grupo Tilibra até que, em 1989, os acionistas decidiram promover uma cisão patrimonial. A Tiliform ficou com a família Coube, que se retirou da Tilibra. Hoje tem 4.200 m<sup>2</sup> construídos, num terreno de 10 mil m<sup>2</sup>, no Distrito Industrial de Bauru - defronte ao qual será implantada a nova indústria. Coube destaca a "vantagem geográfica de estar no centro do Estado, rodeados por mais da metade do PIB nacional". Tem cinco filiais de vendas e um total de 180 funcionários.

Atende 2 mil pedidos mensais, entre formulários personalizados (1.700), listagens em geral e impressos padronizados, o que dá uma média de 400 toneladas/mês de produtos acabados. Coube acredita num aumento de até 20% na produção, já neste semestre, em função da aquisição de três máquinas novas (uma holandesa para personalizados de média tiragem e folhas soltas, e duas para pequenas tiragens) e reforma de outras duas

(para pequenas e médias tiragens de personalizados). Sua previsão de faturamento para 1995 é de US\$ 33 milhões.

O consumo de papel da Tiliform é de aproximadamente 450 t/mês, distribuídos entre offset 50 ou 60 gramas (70 a 75%), autocopiativos (20%) e especiais (5 a 10%). Tem como principais fornecedores a VCP, Champion e Ripasa, que atendem "bem" suas necessidades. Até junho importava papel autocopiativo da Alemanha, "não só porque não havia disponibilidade em volume suficiente no mercado, como porque assim tranquilizava os clientes, temerosos da dependência de um único fornecedor", explica Coube.

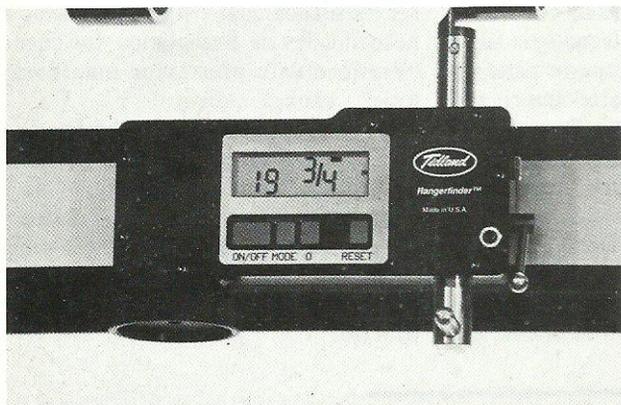
Tendo como carro-chefe os formulários e impressos personalizados, a Tiliform

está privilegiando a fase que vai do contato com o possível cliente até a produção. "Queremos ter aí um diferencial, aproximando-nos do cliente para atendê-lo de forma muito mais ampla. Isto envolve desde o comportamento da equipe de vendas até a fase de pré-impressão, passando pelo cálculo para formação de preços, elaboração da prova junto com o cliente, orientação que possamos lhe prestar quanto à confecção de um formulário novo ou modificação do atual etc. Nossa meta é ter o menor prazo dentre os fabricantes de formulários e manter um nível diferenciado de prestação de serviços", afirma o empresário, que inicia seu mandato na Abraform aos 41 anos de idade.



A Tiliform privilegia o treinamento de suas equipes para prestar um atendimento diferenciado.

## SISTEMA DE LOCALIZAÇÃO E MEDIÇÃO DIGITAL



A Tidland International introduziu um novo sistema de localização e medição digital, especialmente projetado para auxiliar na eliminação de colocações imprecisas de contra-facas, em operações de corte longitudinal. Trata-se do Rangefinder, cujo principal benefício é a redução de

rejeitos e aumento da produtividade devido à leitura rápida das posições de corte. É ideal onde as contra-facas são movimentadas frequentemente, onde há numerosas posições de corte a serem efetuados e onde produtos de alta qualidade requerem um corte preciso de borda.

## PERÓXIDO DE HIDROGÊNIO

A Degussa acaba de lançar a pedra fundamental de sua unidade de peróxido de hidrogênio, em Aracruz (ES), na qual investirá aproximadamente US\$ 80 milhões. A unidade de estocagem e diluição de material importado deverá entrar em operação no final deste ano e o pleno funcionamento da nova

fábrica está previsto para 1997, com capacidade para 40 mil toneladas/ano. O peróxido de hidrogênio é utilizado no branqueamento da celulose (bem como pelo setor têxtil e indústria química) e, segundo o presidente Werner Karl Ross, a Degussa quer atender principalmente a expansão do setor papelero.

## VOITH PARA O MUNDO

Entre este ano e o próximo, 28 máquinas de papel completas, produzidas pelo grupo Voith Sulzer, estão programadas para entrar em operação no mundo inteiro. Metade se destina à Ásia, inclusive um grande número

de máquinas largas, modernas e de alto desempenho, especialmente para a produção de papéis à base de reciclados. Os demais clientes são da Europa (4), EUA (4), Oriente Médio (3), Austrália (2) e Brasil - a Bacraft.

## ALBANY COM NOVO DIRETOR-GERAL NO BRASIL

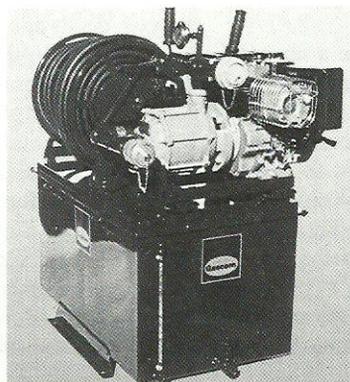
A Albany International tem novo diretor geral no Brasil: Bertil Engh, que substitui Ernoe Eger, o qual passa a exercer a vice-

presidência das unidades Albany na França e a gerência geral da Martel Catala. Bertil Engh está com 48 anos e é natural da Suécia. Formado pela Universi-

dade de Gothenburg, tem o título de mestre em Economia de Negócios. Começou a trabalhar na Albany em 1972, atuando sucessivamente na

Suécia, Inglaterra e Estados Unidos, até que, em 1989, assumiu seu posto mais recente: diretor de Marketing para a Europa Continental.

## UNIDADE COMPACTA DE COMBATE A INCÊNDIOS



A Gascom, empresa de Sertãozinho (SP), acaba de lançar o Kit Combat, unidade

compacta de combate a incêndios que dispensa o uso de chassi de caminhão. Pode ser montado sobre pick-up a partir de meia tonelada, carretinha, ou operado sobre o solo. É recomendado para as frentes de corte de cana ou madeira, colheitas mecanizadas, pastagens e depósitos. Trabalha com água ou espuma, sendo apresentado em modelos com várias capacidades de tanque, vazão e pressão.

## RIPASA INSTALA CENTRO

A Ripasa inaugurou em agosto o Centro Educacional Oswaldo Bechara Derani, em Americana (SP). Trata-se da concretização de mais um objetivo de seu Plano de Excelência da Qualidade e, no total, 298 funcionários da unidade fabril I estão reunidos nas 12 turmas do centro, que ministra programas de 1 e 2 graus, sob a coordenação de quatro professores e dois orientadores de aprendiza-

gem. Além disso, a empresa firmou uma parceria com a Fiesp e a Fundação Roberto Marinho, aderindo ao maior projeto de ensino à distância no Brasil, o Telecurso 2000. E a Ripasa foi destaque também em junho, quando, no Dia Mundial do Meio Ambiente, recebeu o Prêmio Fiesp de Mérito Ambiental, como a empresa que mais se destacou na implementação de programas de melhoria da qualidade do meio ambiente.

## KVAERNER NO CHILE

A Kvaerner Pulping acaba de afirmar contrato com a CMPC para a modernização da fábrica de Laja, no Chile. O projeto contempla um novo sistema de cozimento, a reforma da planta de evaporação e uma nova caldeira de recuperação, estando o início de operações previsto para meados de 1997. Um dos

maiores conglomerados industriais dos países nórdicos, o grupo Kvaerner, por meio de sua divisão de polpação química, também acertou fornecimentos, em regime *turn key*, à Usutu Pulp, em Swaziland (África). O projeto visa a modernização dos sistemas de recuperação de energia e químicos.

## MAX SCHRAPE, PERSONALIDADE DO ANO, DEIXA A ABIGRAF

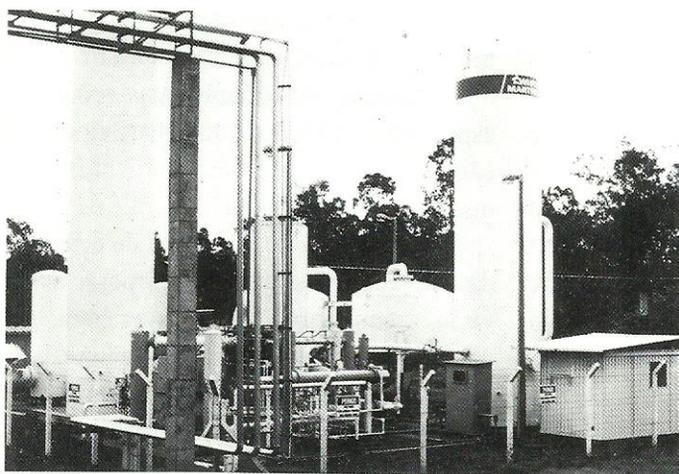


Legendalegendalegenda

Atualmente a revista **Embanews**, pertencente à NovaEditora, elege o profissio-

nal que, no exercício anterior, mais se tenha destacado no segmento de embalagem. O troféu Personalidade do Ano de 1994 coube a Max Schrape, por sua atuação à frente da Abigraf - Associação Brasileira da Indústria Gráfica. Foi, aliás, o último ano da gestão de Schrape, que em agosto último passou a presidência a Mário César Martins Camargo, diretor da Bandeirante Gráfica. Camargo vai priorizar a rediscussão e estabelecimento de novos critérios de tributação para os produtos gráficos e os programas de modernização do setor.

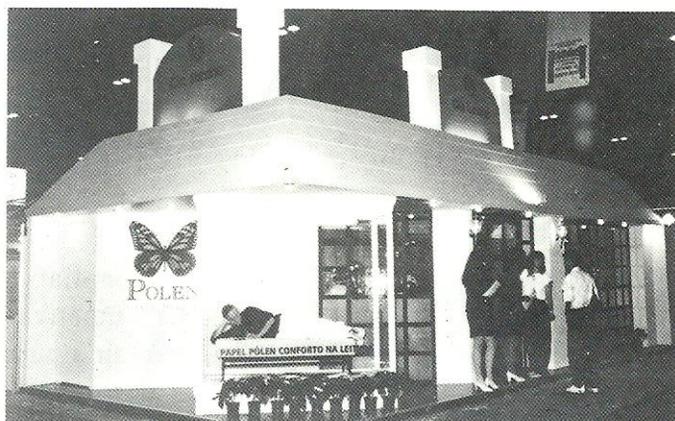
## WHITE MARTINS FORNECERÁ OXIGÊNIO À ARACRUZ



A White Martins, líder do Mercado brasileiro de gases industriais, acaba de assinar contrato visando o fornecimento diário de 80 toneladas de oxigênio à Aracruz, para o branqueamento da celulose. O vice-presidente da Aracruz, Carlos Aguiar, destacou: "Com a unidade de VPSA (*Vacuum Pressure Swing*

*Absorption*, moderna tecnologia para geração de oxigênio por sistema não-criogênico) instalada na própria fábrica, teremos significativa economia de frete e não correremos o risco de enfrentar falta do produto por questões alheias à nossa vontade".

## SUZANO DIVULGA PAPEL PÓLEN NA BIENAL DO RIO



Como alguns dos principais lançamentos da 7a. Bial Internacional do Livro do Rio de Janeiro foram impressos em papel Pólen da Cia. Suzano, a empresa resolveu divulgar o produto montando um dos mais bonitos estandes da feira, decorado como uma biblioteca clássica, que funcionou como

ponto de encontro de escritores, editores e distribuidores. Lançado há cinco anos, esse papel - o primeiro *off-white* brasileiro (em tons areia e creme) - já faz parte de muitos catálogos e, na Bial, editoras como a Ática e a Ao Livro Técnico confirmaram a realização de projetos com o Pólen.

## **FAIRCHILD** CONTROLES PNEUMÁTICOS E ELETROPNEUMÁTICOS DE PRECISÃO

### Conversores Eletropneumáticos I/P e P/I

- Tamanho compacto
- Disponível para diferentes faixas e tipos de fixação/conexão.
- Alojamento Nema 4X opcional



CONSULTE-NOS SOBRE REGULADORAS DE PRESSÃO, RELÉS PNEUMÁTICOS, TRANSDUTORES E CALIBRADORES.

REPRESENTANTE EXCLUSIVO FAIRCHILD NO BRASIL

# AUTOMAX

AUTOMAX SISTEMAS E INSTRUMENTOS DE CONTROLE LTDA.  
Av. do Cursino 1425 - São Paulo - SP  
Tel: (011) 577- 4699 - 276-3971

# ANFPC AMPLIA GESTÃO PARTICIPATIVA

MÁRIO HIGINO LEONEL (\*)



*\* Mário Higinio Leonel é diretor-executivo da ANFPC*

**A**mpliar uma gestão participativa, capaz de refletir a pujança do setor de papel e celulose, é a tarefa que se propõe a nova diretoria da ANFPC - Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose, liderada por Osmar Zogbi, que foi eleita em 11 de julho último. Essa visão constitui passo decisivo que a entidade se propõe para contribuir com a ampliação da representação político-econômica do setor no Brasil e no Exterior e é o caminho natural que se deve seguir após a implantação de uma nova dinâmica de gestão empresarial na Associação Nacional.

Uma representação consistente é especialmente importante neste momento, quando o setor se auto-impõe a meta de dobrar a produção de papel e celulose nos próximos dez anos, a exemplo do que ocorreu nas últimas duas décadas. Por isso a entidade deve estar forte estruturalmente, com representatividade respaldada na disposição da maior parte da nossa capacidade produtiva.

É esta legitimidade que nos permitirá consolidar a liderança empresarial a que o setor faz justiça, pelo que representa internamente e, mais especialmente, no mercado internacional. Sem dúvida, somos hoje um dos setores mais competitivos da economia e isto se deve a um substantivo programa de investimentos em melhoria da produtividade, ampliação da nossa capacitação tecnológica e em moder-

nização da gestão empresarial. Este fato é confirmado por um único dado: o saldo comercial externo do setor representa 12% do saldo de comércio internacional do País.

Para consolidarmos este objetivo, contudo, foram necessárias algumas mudanças estatutárias, aprovadas pela Assembléia Geral, em 27 de junho. A mais importante delas é a que trata da ampliação da 1ª vice-presidência, agora desdobrada em três. A mudança visa dar mais agilidade política à diretoria, com ampliação da sua ação.

Somando esforços nesta ação conjunta, as vice-presidências de segmentos do setor, com características diferenciadas, trabalharão suas ações específicas apoiadas numa participação sinérgica com este formato institucional renovado.

Já a estratégia do programa de ação da entidade continuará a incorporar a visão, o conhecimento e a experiência dos acionistas das maiores e melhores empresas do setor, que dão sua contribuição no Conselho Deliberativo da Associação, num objetivo estratégico de longo alcance.

O momento é de reforçar a representatividade da ANFPC, ancorando-a numa base empresarial expressiva e atuante, suficientemente capaz de garantir ao setor posição adequada à sua importância na economia nacional e de conseqüente destaque na formulação das políticas industrial e econômica do País.

**SYMETRIQUE LASER**

# Continuamos fazendo nosso papel:

*reunimos a mais alta  
tecnologia e qualidade  
num mesmo produto.*

O papel Symetrique Laser apresenta uma das características mais importantes, além de um custo acessível: ele é fabricado pela Cia. Suzano. Só isso já significa que o seu padrão de qualidade e tecnologia é de altíssimo nível.

Symetrique Laser foi especialmente desenvolvido para trabalhos personalizados de Pré-impressão, como:

impressos de segurança, cheques e extratos bancários, extratos de cartão de crédito e seguradoras, contas de água, luz, gás, carnês, formulários de preenchimento para jogos e para empresas e malas diretas, entre outros.

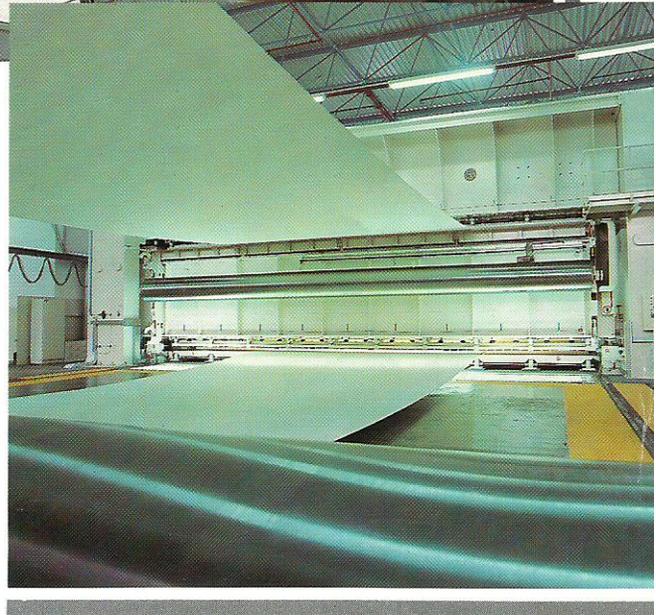
Symetrique Laser atende de maneira absolutamente adequada aos processos de impressão, garantindo a manutenção da qualidade e a eficiência na produtividade dos trabalhos.

Quando você compra Symetrique Laser, você ganha mais uma garantia: a de uma excelente infra-estrutura de prestação de serviços antes, durante e depois das vendas.

**SYMETRIQUE**  
L A S E R  
qualidade e tecnologia colocadas no papel

**DISC SUZANO: 0800 11 3203**

# A HUYCK BRASIL TEM A TECNOLOGIA NA PONTA DA AGULHA.



A Huyck Brasil apresenta a mais recente máquina de agulhar feltros instalada na indústria de vestimentas para Papel & Celulose. Ela oferece recursos de tecnologia de ponta, introduzindo no mercado um novo padrão de superfície de feltros, ideal para fábricas de Papéis e Celulose com exigência de alta durabilidade, desempenho e qualidade. O seu processo de agulhamento garante perfeito resultado de gramatura, permeabilidade e compressibilidade dos feltros, proporcionando repetitividade e uniformidade do perfil da folha de papel. Com este e outros importantes investimentos, a Huyck Brasil credencia-se a oferecer a qualidade exigida hoje nos mais avançados mercados do mundo e a aumentar a sua participação como fornecedor da indústria papelreira.



EN 29001/ISO 9001/BS 5750  
APPROVED BY EVOI



EN 29001/ISO 9001/BS 5750  
APPROVED BY EVOI

## **Huyck Brasil**

**Comprovadamente melhor**

Serviço de Atendimento ao Cliente - SAC  
Tel.:(0242) 43-0812 Fax:(0242) 42-5449