

CELULOSE & PAPEL

ENTREVISTA
SENADOR
PEDRO PIVA

13(51)

ANO XIII - Nº 51 - 1995 - ISSN 0102-5279



PUBLIC.: P-018434

CELULOSE & PAPEL 12(51) NOV.1995

**PAPEL DE
IMPrensa:
A HORA DA
EXPANSÃO**

**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
LASER
qualidade e tecnologia colocadas no papel

DISC SUZANO: 0800 11 3203

RUMO AO CRESCIMENTO

Osmar Elias Zogbi (*)

Independentemente das condições mercadológicas — que se mantêm estáveis no segmento de papel e celulose — temos registrado alguns fatos auspiciosos que, certamente, irão refletir nos horizontes futuros do sonho de desenvolvimento auto-sustentado do país. Há sinais evidentes de que o Brasil está dando passos vigorosos na trilha do desenvolvimento econômico com a constante modernização do sistema produtivo e, conseqüentemente, preparando-se para novas conquistas sociais a partir de manifestações recentes de uma sociedade visivelmente mais participativa. As transformações no processo de produção são compatíveis com a imposição da globalização da economia, que induz ao aperfeiçoamento tecnológico dentro das mais rigorosas exigências de escala, para conferir aos produtos brasileiros maior poder de competitividade.

É dentro desse novo enfoque que saudamos o advento de uma nova linha de política industrial acoplada irreversivelmente à política de comércio exterior. Elas não podem estar dissociadas no mundo contemporâneo em que o processo produtivo exige maior agilidade na busca de qualidade e de economias de escala condizentes com a acirrada concorrência mundial. Na verdade, é mister a inter-relação entre diversos programas e linhas de ação governamentais para erigir os vetores fundamentais do desenvolvimento levando-se em conta, prioritariamente, as vantagens comparativas e competitivas capazes de melhor contribuir para a expansão de setores industriais com condições mais favoráveis de penetração no disputado mercado mundial. É exatamente aí, segundo um elenco de itens condicionantes exaustivamente conhecidos, que se situa o setor industrial de celulose e papel no Brasil.

A proposta de política industrial dada a conhecer pela ministra Dorothea Werneck, da Indústria, do Comércio e do Turismo, viabiliza na sua concepção e correlação com a política de comércio exterior, o moderno conceito de expansão da produção ao eleger itens de produtos com potencial de formar uma nova e positiva pauta de exportações para o país, fugindo à velha dependência da concentração das vendas externas em



“ *A maior integração regional abre as portas para a nossa complementaridade industrial* ”

apenas 18 setores que respondem por 91% de nossa pauta. Para se alcançar os objetivos propostos de crescimento da corrente de comércio é preciso, contudo, instrumentalizar os mecanismos de financiamento via PROEX ou outras fontes de recursos, para engajar os setores até aqui alijados do processo. A proposta de política industrial reconhece essa necessidade que, até então, inibia o potencial de exportação de segmentos de reconhecido potencial de penetração no mercado externo.

O segmento de celulose e papel está engajado no processo de modernização e desenvolvimento que o país passou a respirar nesta nova e promissora fase em que buscamos consolidar nossa maior inserção no dinamismo da economia mundial, conforme programa de ação que tivemos oportunidade de levar ao Senhor Presidente da República indicando as intenções de investimentos do setor.

Foi dentro dessa nova perspectiva que recentemente tivemos a oportunidade de promover no Brasil mais uma assembléia da Cicepla, buscando a integração setorial da América Latina nesse momento em que a região atravessa períodos de estabilidade econômica, viabilizando a volta dos investimentos produtivos. A maior integração regional abre as portas para a nossa complementaridade industrial, assegurando efetivos ganhos de eficiência para o fortalecimento de nossa posição no mercado mundial globalizado de celulose e papel. Na liderança regional do setor e com suas inequívocas vantagens comparativas o Brasil certamente pavimentará o caminho para, em consonância com o projeto nacional, alcançar uma posição relevante no suprimento das necessidades mundiais de celulose e papel num horizonte visível de dez anos. Essa é a contribuição positiva que compete a nós, empreendedores, promover para acelerar a conquista do desenvolvimento perseguido pelo governo e pela sociedade, engajados num só projeto de Nação.

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

A revista **CELULOSE & PAPEL**, é órgão oficial da ANFPC - Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose
Rua Afonso de Freitas, 499
CEP 04006 - São Paulo - SP
Fone: 885-1845

DIRETOR RESPONSÁVEL
Osmar Zogbi

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

CONSELHO CONSULTIVO
GT 2 Divulgação



Não contamine

USE PAPEL

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

UNIPRESS EDITORIAL

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

FOTOS
Israel Teixeira
Arquivo Unipress

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/m² (capa) e couché Reflex Arctic L2 95g/m² (miolo) da Cia. Suzano de Papel e Celulose

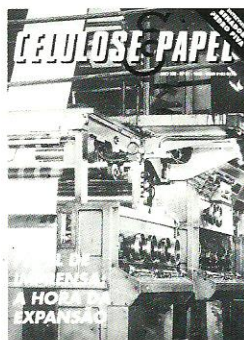


Foto: Arquivo Unipress

BRASIL VAI DESLANCHAR EM PAPEL DE IMPRENSA?

O deslocamento do plantio de pinus do Hemisfério Norte para o Sul e a recente constatação da fragilidade em que um país fica quando precisa importar dois terços do que consome, podem viabilizar um entendimento entre fabricantes, empresas jornalísticas e o governo, no sentido de uma grande expansão brasileira em papel de imprensa, inclusive para suprir a América Latina.

14

EM RISCO AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS: CHILE NO MERCOSUL.

A perspectiva de formalização ainda neste ano do ingresso do Chile no Mercosul colocará em condições de igualdade com o Brasil um concorrente que, embora possua menos de um décimo de seu território, conta com mais áreas florestais plantadas pelo setor papeleiro e desenvolve uma atuação muito agressiva na conquista de mercados externos.

8

ANO AUSPICIOSO PARA AS GRANDES EDITORAS DE LIVROS

A Record espera fechar 1995 com um aumento de 20% no número de exemplares produzidos e comemora com o lançamento de um ambicioso projeto de venda de coleção em bancas, enquanto a Ática recebe 50 mil professores em seus cursos de atualização gratuitos e mantém o Planeta das Histórias para as crianças, valorizando sua liderança no filão didático.

11

IGARAS APOSTA NO MAIOR USO DE SISTEMAS DE EMBALAGEM

A empresa põe fim à terceirização e implanta gráfica própria para atender exclusivamente ao segmento de embalagens múltiplas, animada com a perspectiva de que o mercado continue dobrando ano a ano, afinal 70% das embalagens para cervejas e refrigerantes nos EUA são deste tipo, contra 4% no Brasil, onde sua adoção está apenas começando.

26

E MAIS:

| | |
|---------------------------------------|----|
| Eventos-1 (Cicepla) | 6 |
| Suprimentos (fungos e enzimas) | 17 |
| Eventos-2 (ABTCP) | 20 |
| Entrevista (senador Pedro Piva) | 22 |

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.



OTIMISMO E BUSCA DE INTEGRAÇÃO, A TÔNICA DA REUNIÃO DA CICEPLA

A perspectiva de um consistente crescimento da economia mundial e da indústria de celulose e papel nos próximos cinco anos reforça a tendência de criação de um bloco latino-americano do setor.

Fotos: ANFPC



Houve consenso quanto à necessidade de uma conjugação de esforços diante da concorrência internacional.

“Conclamo os governos latino-americanos a melhorarem seu trabalho, diminuïrem sua burocracia e seus gastos, de forma que nossos países, frente ao mundo inteiro, sejam realmente os mais eficientes”, afirmou o novo presidente da Cicepla - Confederação Industrial de Celulose e Papel Latino-Americana, o chileno Ernesto Ayala, ao final da 24a. reunião anual da entidade, no último mês de outubro, em Angra dos Reis (RJ).

Segundo Ayala, que estará à frente da Cicepla no biênio 1996/97, a América Latina se encaminha seguramente para a constituição de um mercado comum, “a partir do Mercosul e dos convênios firmados entre México, Venezuela, Colômbia e os demais países”. Isto implicará

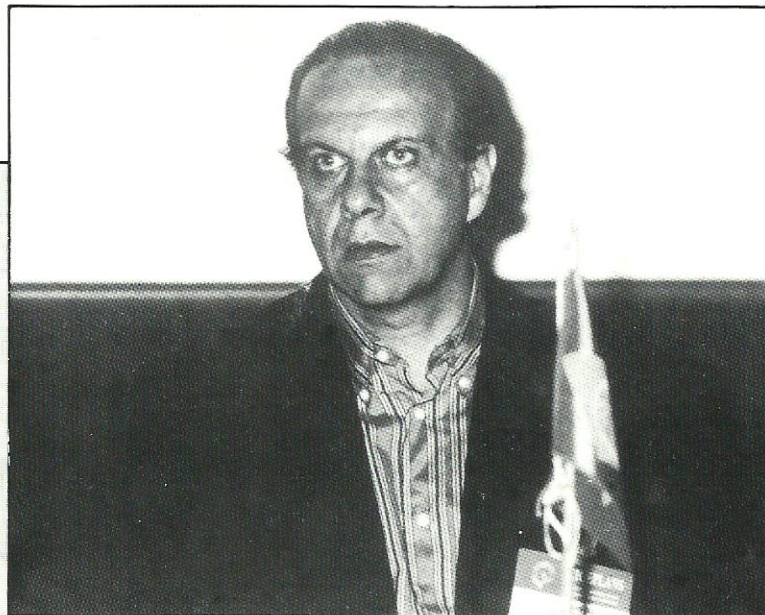
não apenas maior competição interna entre as empresas, como também o enfrentamento de “uma grande concorrência” das companhias de outros continentes. Daí a necessidade de marcharmos cada vez mais para a competitividade e eficiência, o que só poderá ser conseguido se os governos latino-americanos também derem sua contribuição.

De todo modo, a tônica dos pronunciamentos foi de discreto otimismo. O presidente da ANFPC, Osmar Zogbi, que cumprirá mais um mandato como vice da Cicepla, destacou que a América do Sul tem um potencial “enorme” no setor de celulose e papel. “Somos competentes nisso: sabemos plantar com bastante eficiência, temos um desenvolvimento sus-

tentado e, unidos, vamos conseguir criar um crescimento muito rápido. A tendência é de que, no hemisfério Sul, este setor se expanda muito.”

Os vários expertos convidados foram unânimes em afirmar que a economia mundial deverá registrar crescimento constante, embora não muito acentuado, nos próximos cinco anos. É a avaliação, por exemplo, do especialista francês Bernard Majani, da **Papercast**, que considera bem promissor o cenário para os fabricantes de papel e celulose.

O economista brasileiro Luciano Coutinho, que fez uma análise consolidada dos nove países-membros, confirmou, no âmbito latino-americano, essa tendência de crescimento da produção e consumo



“Sabemos plantar com eficiência, temos um desenvolvimento sustentado e, unidos, vamos conseguir criar um crescimento muito rápido”

do papel. O que foi, aliás, destacado pelo uruguaio Ricardo Zerbino, ao fazer o balanço de sua gestão como presidente da Cicepla no período 1994/95: “A produção de papel nos países-membros aumentou 7% em 1994, o que constitui o maior crescimento anual da última década, cuja taxa média vinha sendo de 3,2%. E houve um forte aumento do consumo aparente, da ordem de 11,6%, refletindo o bom desempenho econômico regional, já que o PIB latino-americano cresceu em média 3,7% em 1994”.

Para tanto, concordaram todos, está concorrendo a estabilidade política e econômica alcançada no subcontinente e, em particular, pelos associados da Cicepla. Afora alguma reação popular à corrupção política, a região vive um momento de grande calma e até a inflação está sob controle. Foi assinalada pelos participantes também uma tendência generalizada de privatização, liberando verbas governamentais para investimentos em infraestrutura e serviços públicos essenciais.

AVANÇA A ADOÇÃO DA COMPLEMENTARIDADE

Osmar Zogbi enfatizou a busca de integração latino-americana em celulose

e papel, “uma tendência inexorável do nosso setor”. Neste sentido, a reunião, com todos os países-membros representados e uma expressiva presença de quase 100 delegados, foi emblemática. O clima de cordialidade e a ausência de atritos registrados durante os debates e o trabalho das comissões representou uma verdadeira “mudança de enfoque”, conforme qualificou o consultor da ANFPC, Marcello Pilar.

Ricardo Zerbino, já na abertura, destacou o imperativo de se assumir “uma cultura de integração, que considere nossos mercados nacionais como partes de um só mercado interno”. Assim, não houve qualquer dificuldade no encaminhamento do estudo de complementaridade comercial entre os membros da Cicepla. Foi montada uma matriz baseada no comércio exterior dos nove associados, fundamentada ainda em dados parciais. Mas os países assumiram o compromisso de entregar ainda em novembro seus dados sobre a origem e destino das importações e exportações no ano de 1994. A primeira fase do trabalho será então concluída, permitindo identificar com clareza as oportunidades comerciais e as obstruções estruturais e institucionais a serem superadas.

A tendência de crescimento do consumo e dos preços do papel só pode ser atrapalhada, de acordo com o que se falou na Cicepla, por pressões comerciais travestidas de bandeiras ecológicas. É o caso do banimento das caixas de papelão ondulado em supermercados da Alemanha, em benefício das de plástico retornáveis. “É um absurdo, pois as caixas de plásticos, sim, é que são ambientalmente nocivas, pois constituem detrito que não se auto-regenera”, assinalou Marcelo Pilar, lembrando que a Itália caminha em sentido contrário, trocando as caixas de plástico pelas de papelão.

E a secretária-executiva do Ministério do Meio Ambiente e Amazônia Legal, Aspásia Camargo, relatou as dificuldades que sua Pasta tem em desmentir versões distorcidas que circulam principalmente na Europa, espalhadas por organizações ecológicas e empresas cujos interesses são afetados pela concorrência latino-americana. Embora as árvores utilizadas pela indústria de celulose do subcontinente sejam plantadas e a floresta amazônica não constitua fonte de matéria-prima para fábrica alguma, os europeus preferem acreditar nas versões alarmistas, inclusive por um preconceito secular.

CHILE NO MERCOSUL, UMA AMEAÇA PARA O SETOR PAPELEIRO DO BRASIL?

Consultor da ANFPC admite: a presença chilena assusta por sua base florestal maior que a do Brasil e pelo ímpeto com que as empresas andinas atuam no mercado externo.

O que representará para os fabricantes brasileiros de celulose e papel o ingresso do Chile no Mercosul (que deverá ser formalizada ainda neste ano)?

“O Chile tem hoje muito mais florestas plantadas do que o Brasil, porque o regime de incentivos ao reflorestamento dos últimos 20 anos permitiu um desenvolvimento acelerado na implantação de florestas”, lembra o consultor da ANFPC, Marcello Pilar. “Isto lhe dá a possibilidade de concorrer vantajosamente com os demais países da América Latina.”

A afirmação inicial é surpreendente, se considerarmos que o Chile possui apenas 756.626 quilômetros quadrados, contra os 8.511.965 do Brasil. Mas verdadeira: os dados apresentados pela Corporación Chilena de La Madera (Corma) na 24a. reunião anual da Cicepla, em outubro último, dão conta de que a base florestal da indústria celulósica-papeleira, em 1994, era de 1,75 milhão de hectares, contra os 1,50 milhão de hectares próprios do setor no Brasil. E a projeção é de que a nação andina feche 1995 com mais uns 100 mil ha incorporados.

Pilar vai além: “Há que se considerar também a tradicional agressividade comercial das empresas chilenas, que vêm investindo e se atualizando permanentemente. Tudo isto faz prever que teremos um forte competidor dentro do nosso mercado comum”.



Ayala: ênfase na competitividade.

O relatório chileno à ANFPC não chega a ser muito assustador quanto a investimentos. A Celulosa Arauco está aplicando US\$ 173 milhões em aumento da capacidade produtiva, geração de energia e melhoria de qualidade, até 1996; e US\$ 1 bilhão numa nova fábrica de celulose kraft na região de Valdivia, com capacidade para 560 mil toneladas/ano e início de operação previsto para 1999.

A CMPC investe US\$ 115 milhões na modernização da fábrica de Laja e vai implantar mais duas: uma de cartolina multiplex na cidade de Linares, orçada em US\$ 204 milhões, com capacidade para 180 mil t/ano e largada programada para meados de 1997; e a outra, que custará US\$ 750 milhões, para produzir 450 mil t/ano de celulose fibra curta, devendo ser ativada no final da década.

Finalmente, a Papeles Bio Bio aplica um total de US\$ 33,2 milhões em aumento de produtividade e melhoria de qualidade.

AGRESSIVIDADE NAS EXPORTAÇÕES

Assim, o Chile anuncia intenções de investimentos da ordem de US\$ 2,27 bilhões até o final da década, enquanto o Brasil tem US\$ 2,19 bilhões em fase de execução e US\$ 5,45 bilhões planejados para os próximos anos.

A produção chilena de celulose foi de

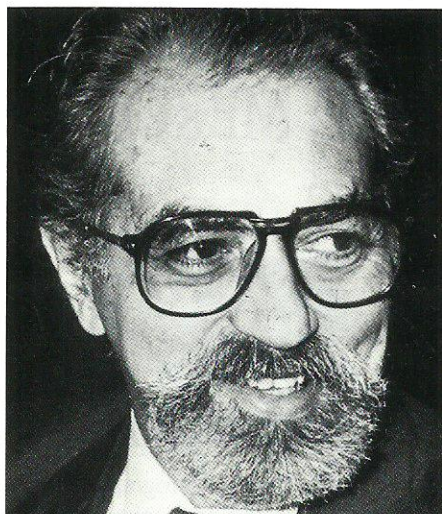
1,95 milhão de toneladas em 1994, contra as 5,38 milhões/t do Brasil; e em papel o Chile (553 mil t) ficou muito aquém de nós (5,65 milhões/t). Quanto ao aumento previsto para 1995 (4,7% nos dois casos), é mais ou menos o mesmo que a ANFPC vem projetando aqui.

Uma diferença importante, entretanto, acontece no item **exportações**. Em 1994, foram 1,58 milhão/t de celulose e 184 mil/t de papel (Chile) x 2,03 milhões/t de celulose e 1,43 milhões/t de papel (Brasil). Ou seja, **o Chile exportou 81% de sua produção de celulose e o Brasil, apenas 38%**. Este sim é um diferencial significativo, comprovando a afirmação de Pilar quanto à agressividade comercial chilena. Vale destacar que, em termos gerais, o Chile se encontra entre os maiores exportadores do mundo em relação ao PIB: os dados disponíveis indicam 40%, contra 11% dos Estados Unidos e 13% do Brasil, por exemplo.

Um aspecto importante do nosso futuro parceiro/concorrente é a **competitividade**, destacada inclusive por Ernesto Ayala, em seus primeiros pronunciamentos como novo presidente da Cicepla: com a perspectiva cada vez mais delineada de constituição de um mercado comum latino-americano, "o conselho que se extrai é que as empresas devem ser, a cada dia, mais competitivas e eficientes".

Segundo o jornalista Maroni João da Silva, que acaba de publicar **Chile no Mercosul: Uma Saída para o Pacífico**, a conquista da competitividade foi um dos resultados do modelo chileno de desenvolvimento - baseado no estímulo às exportações e num ajuste econômico de figurino liberal, com abertura comercial, facilidades ao capital estrangeiro, privatizações e redução dos gastos públicos.

Ele destaca que o *Lausane Institute for Management Development*, no informe anual



Pilar ressalta que as empresas chilenas têm atuação agressiva.

que divulgou em setembro de 1994, colocou o Chile no primeiro lugar do ranking latino-americano de competitividade, levando em consideração aspectos como políticas governamentais, infraestrutura e qualidade de mão-de-obra. No estudo, que resultou de uma pesquisa com 16.500 executivos do mundo inteiro, os Estados Unidos ficaram no topo da lista, o Japão em segundo e o Brasil

numa das últimas colocações, dentre 41 países desenvolvidos e emergentes.

ATRAÇÃO DE CAPITAIS

Uma avaliação importante de Maroni é a de que o Chile continuará sendo um dos países mais atrativos para o capital estrangeiro, por várias razões: seu modelo não foi afetado pela crise mexicana, já que adotara previamente salvaguardas contra o capital especulativo; representa uma alternativa importante para a realização de negócios entre o Mercosul e as regiões do Pacífico; mantém a perspectiva de crescimento sustentado, podendo ampliar o fluxo de comércios e acordos com o Brasil (que é o seu terceiro parceiro comercial) e o principal da América Latina; é o único representante latino na Apec (Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico), o bloco econômico que agrupa 50% da produção mundial e 46% do comércio global; e poderá ainda ingressar no Nafta (Acordo de Livre Comércio da América do Norte), ganhando acesso a um PIB de US\$ 6,7 trilhões.

Finalmente, o documento que o Chile trouxe à reunião da Cicepla traz mais uma informação importante: os incentivos ao reflorestamento, instituídos em 1974, deverão ser mantidos e até ampliados no próximo mês de dezembro, quando expira o decreto-lei original - o qual estabelecia uma bonificação equivalente a 75% dos custos de plantação e manejo. O projeto de lei recentemente enviado pelo governo ao Parlamento apenas reorienta o apoio à atividade florestal, no sentido da proteção dos solos frágeis ou em processo da erosão, e da integração dos pequenos proprietários aos benefícios decorrentes do desenvolvimento florestal. Além disto, a margem de bonificação deverá ser aumentada, chegando a 90%.

INDICADORES ECONÔMICOS DO CHILE (1994)

| | |
|-----------------------------------|-------------------|
| População | 13,8 milhões |
| PIB | US\$ 53,7 bilhões |
| PIB Industrial | US\$ 9,2 bilhões |
| Exportações FOB | US\$ 11,5 bilhões |
| Importações FOB | US\$ 10,9 bilhões |
| Balança comercial | US\$ 660 milhões |
| Saldo/balança de pagamentos | US\$ 3,2 bilhões |
| Dívida externa | US\$ 20,9 bilhões |
| Reservas | US\$ 13,4 bilhões |
| Inflação | 8,9% |
| Taxa média de juros | 9,3% |
| Desemprego | 6,3% |

RAZÕES ESTRATÉGICAS DA APROXIMAÇÃO COM O MERCOSUL

Maroni João da Silva (*)

Os primeiros contatos formais para o ingresso do Chile no Mercosul aconteceram no ano passado. De lá para cá houve muitas conversas, mas a data-limite para a assinatura de algum tipo de acordo vai até o final deste ano, quando o Chile espera concluir o processo de negociação com o Mercosul. O mais provável é que seja assinado um documento que fixe um cronograma de alinhamento tarifário entre o Chile e o Mercosul.

A tarifa de importação representa, hoje, o principal obstáculo para que o país integre, formalmente, o bloco latino. Enquanto no Mercosul a Tarifa Externa Comum (Tec) foi estipulada em 20%, no Chile o normal é 11%. Somente os produtos que figuram em listas de exceção, como automóveis de luxo e bebida, pagam mais.

Pelo que as autoridades chilenas têm dito, o país não pretende recuar em sua política de abertura comercial para viabilizar o ingresso rápido no Mercosul. Há uma inclinação por Zonas de Livre Comércio, segundo a informação mais recente. Mas o Chile já apresentou uma



proposta contendo um programa de liberação comercial para os próximos 10 anos. Nela consta um cronograma de redução tarifária baseada em lista de produtos.

A proposta formulada pelo Chile está em pauta, junto com temas que têm sabor de barganha. De um lado, o Chile sonha ser a Hong Kong ou a Cingapura da América Latina, beneficiado por sua posição geográfica que oferece uma saída para o Pacífico. De outro, o País tem que encontrar uma fórmula para compensar a eventual extinção das preferências de tarifas alfandegárias negociadas, individualmente, na Aladi (Associação Latino-Americana de Desenvolvimento Industrial), com os membros do Mercosul.

De acordo com a Câmara Nacional de Comércio Chilena, formalizar um acordo com o Mercosul é primordial para o co-

mércio exterior chileno. O primeiro ponto do acordo, segundo defendem os empresários, deve ser a renovação das preferências alfandegárias (situadas na faixa de 25% a 60% de concessão) para o chamado patrimônio histórico. Os produtos que figuram nas listas de preferência constituem 80% das exportações chilenas para a região e 15% das importações chilenas do Mercosul.

Outro aspecto que reforça a necessidade de aproximação do Chile com o Mercosul é o fato de que o grosso (41%) das exportações de manufatura - ou seja, com maior valor agregado - é destinado aos países da região.

Do ponto de vista estratégico, a aproximação com o Mercosul é mais importante do que um acordo com o Nafta. Isto porque a distância geográfica entre o Chile e os países industrializados encarece os custos e reduz a competitividade de suas manufaturas. Além disto, a oferta de produtos manufaturados exportada atualmente, e a que poderá ser produzida no futuro, se adequa mais aos requisitos de qualidade e características de demanda das economias vizinhas.

** extraído de Chile no Mercosul: Uma Saída para o Pacífico (RPA Editorial/Texto & Conjuntura, 1995, 48 p.), aprofundado trabalho de pesquisa e análise sobre o Chile, contendo todos os indicadores econômicos, sociais e de comércio exterior. Maiores informações: tel. (011) 813-4944 e tel./fax (011) 815-2577.*

SUA MÁQUINA DE PAPEL ESTÁ COM PROBLEMAS TERMODINÂMICOS? APROVEITE NOSSA EXPERIÊNCIA DE 30 ANOS NO RAMO! PODEMOS PRESTAR OS SEGUINTE SERVIÇOS:

• VERIFICAÇÃO E MEDIÇÃO EM ÁREAS DE:

- SECADORES
- CAPOTAS
- RECUPERAÇÃO DE CALOR
- VENTILAÇÃO DE SALAS MP

• ENGENHARIA PARA OTIMIZAR SISTEMAS DE:

- CAPOTAS
- RECUPERAÇÃO DE CALOR
- INSUFLAMENTO DE AR QUENTE NOS BOLSÕES
- VENTILAÇÃO DE SALAS MP

• RECRUTAMENTO DE CONSULTORES ESTRANGEIROS PARA AS ÁREAS DE:

- PRODUÇÃO, MANUTENÇÃO E TREINAMENTO DE PESSOAL

NOSSO OBJETIVO É DE APROVEITAR E MELHORAR EQUIPAMENTOS EXISTENTES E ECONOMIZAR ENERGIA.

REPRESENTAMOS A

INPRO-NEF AB SUÉCIA

PARA OS SEGUINTE EQUIPAMENTOS:

- ROLO BAILARINO
- ROLO DE FORMAÇÃO
- SPRAY APPLICATOR PARA MONOLÚCIDO
- CHUVEIROS
- OSCILADORES



Executive Management Service Ltda.

EXECUTIVE MANAGEMENT SERVICE E COM. LTDA.

RUA PLÍNIO DE MORAIS, 249

01252-030 - SÃO PAULO - SP - BRASIL

FONE (011) 657418 - FAX (011) 65-8255

LIVROS:

MERCADO EM ALTA E NOVOS PROJETOS

O bom ano de 1995 animou a Record a lançar uma ambiciosa coleção de bancas, enquanto a Ática privilegia o filão didático e oferece cursos de reciclagem a 50 mil professores.

Fotos Ática: José Bittar



Fotos Record: César Duarte



A imponente sede da Ática no bairro paulistano da Liberdade e a máquina Cameron da Record, única na América do Sul, que opera em processo contínuo e produz 3 mil livros/hora.

As editoras de livros vivem um momento auspicioso, com uma consistente recuperação do mercado embasando o lançamento de novos projetos. Depois do péssimo primeiro semestre do ano passado, veio a bonança no segundo; e, se 1995 não repete os resultados excelentes de julho a dezembro de 1994, “pelo menos teremos um ano inteiro e não um semestre somente”, avalia Sérgio Machado, presidente da Record e do Sindicato Nacional dos Editores de Livros. Por conta disto, sua editora projeta um aumento de 20% no número de exemplares produzidos em 1995, com relação ao exercício anterior.

Já a Ática, escorada na sua sólida liderança, aventura-se por novos segmentos mas continua privilegiando o livro didático - afinal, sabe como ninguém a importância de deter um terço do filão que é a verdadeira galinha dos ovos de ouro do

mercado editorial brasileiro, já que responde por 58% dos livros vendidos. “Nossa editora sempre foi e continua sendo eminentemente didática, mas hoje tem um catálogo muito amplo e é a principal do País em literatura infantil e juvenil, por exemplo”, diz o diretor editorial José Bantim Duarte.

As duas maiores editoras brasileiras ocupam nichos diferentes do mercado e pouco competem diretamente, tanto que chegam a desenvolver empreendimentos conjuntos - como o lançamento de cinco obras de Sidney Sheldon, numa coleção destinada aos jovens. Ambas se posicionam para um grande deslanche, caso o Brasil supere sua instabilidade econômica e comece a marchar para uma qualidade de vida de 1 Mundo. Há um imenso terreno a percorrer, em termos de consumo de livros, para atingirmos o nível de nação civilizada: o índice brasilei-

ro é de 2,89/ano, segundo a Fundação João Pinheiros (MG), que dividiu o número de livros vendidos apenas pela população alfabetizada.

ÁTICA, 30 ANOS, LÍDER EM LIVROS DIDÁTICOS

“A Ática é a maior editora de livros do País, em tiragem e faturamento. Tem uma produção anual entre 22 e 25 milhões de exemplares e deve faturar US\$ 105 milhões em 1995”, informa, orgulhoso, o diretor editorial José Bantim Duarte.

Segundo ele, como o livro pesa, em média, 350 gramas, isto representa um consumo de papel na faixa de 800 toneladas mensais, “que se tem mantido constante nos últimos cinco anos”. A Ática utiliza basicamente o offset para impressão 70/75 g da Suzano e Votorantim, além de um pouco de clichê importado.



Aproximar as crianças da leitura é o objetivo do Planeta das Histórias (acima); à direita, Fernando Sabino e José Bantim Duarte examinam mais um livro lançado pela Ática.



Mantém estoque regulador para, pelo menos, um mês.

“Temos com nossos fornecedores uma relação de parceria. Não conversamos só na hora de comprar o papel”, diz Bantim, citando alguns desenvolvimentos conjuntos que estão ocorrendo atualmente, como o aproveitamento experimental do papel **top print** da Votorantim no livro “Prazeres da Mesa”, de Saul Galvão, e a introdução do papel **pólen** da Suzano.

O espírito de parceria ajuda, por exemplo, quando a editora precisa de uma quantidade excedente, como aconteceu ao fechar um grande contrato com o Governo, tendo de efetuar uma compra de 6 mil t nos tempos de abastecimento precário. Ele revela, aliás, que a Ática não teve sua produção afetada durante os meses de escassez do papel: “Apesar das dificuldades, fomos bem atendidos. Nossos fornecedores não nos fizeram sofrer muito”.

A Ática está completando 30 anos. Foi fundada em 1965 por um grupo de professores da então *Madureza* (hoje Supleitivo) que se dispôs a suprir o mercado com material didático eficiente e de qualidade. Começou num prédio da praça Carlos Gomes e, no início dos anos 80, transferiu-se para imponentes instalações na rua Barão de Iguape, sempre no bairro paulistano da Liberdade. Tem filiais na Bahia (2), Rio de Janeiro, Pernambuco e Ceara, além de distribuidores exclusivos em todos os Estados. Seu quadro próprio é de 600 funcionários, 60% dos quais trabalham na divulgação junto às escolas.

Não possui gráfica própria, utilizando o serviço de várias delas, principalmente a W. Roth.

Está construindo um auditório com 100 lugares, para expandir os cursos de atualização gratuitos que ministra há cinco anos aos professores (em 1995 as inscrições foram nada menos do que 50 mil!). E inaugurou em agosto o **Planeta das Histórias** - espaço onde são contadas e dramatizadas histórias para crianças da pré-escola e 1º grau, seguindo-se então atividades plásticas nelas baseadas, com duas sessões diárias de duas horas e meia cada.

Desde 1970 vem diversificando sua produção, inicialmente com a série **Bom Livro** (clássicos da literatura brasileira e portuguesa), depois lançando livros infantís e juvenís para crianças, antologias de escritores nacionais contemporâneos, obras de novos autores, ensaios universitários etc.

Possui cerca de 3 mil títulos em catálogo e lança anualmente cerca de 200. Os livros didáticos respondem por 80% da produção da Ática e têm uma tiragem normal de 25 mil a 100 mil exemplares. A campeã é a coleção de 1 grau **Quero Aprender**, mas há também um lançamento recente de ótimo desempenho: **Convite à Filosofia**, de Marilene Chauí, que saiu em 1994 e já vendeu 90 mil exemplares.

Um livro de interesse geral gira em torno de 3 mil exemplares de tiragem, mas há *picos* como o de **Paris do Século XX**, inédito recentemente descoberto de Julio Verne, que em seis meses teve 20 mil exemplares impressos. O êxito inspirou a editora a publicar **Huckleberry Finn**, de Mark Twain, também com a inclusão de um capítulo achado agora.

“Só não publicamos consistentemente ficção adulta”, comenta Bantim, lembrando, entretanto, que a Ática acaba de lançar **Os Crimes do Olho-de-Boi**, de Marcos Rey. “Mas temos linha de dicionários, livros de reportagem, comportamento e até gastronomia. E estamos cada vez mais ampliando nosso leque editorial. É o caso da biografia de Clarice Linspector”, conclui.

RECORD, A EDITORA DOS GRANDES BEST-SELLERS

A Record garante que, mesmo sem explorar o filão didático, é a editora que mais



Sérgio Machado e o presidente Fernando Henrique Cardoso: prestígio da companhia que já editou Carlos Lacerda, mas hoje atua mais no campo da ficção.

lança novos títulos no Brasil - 250 por ano. Possui um catálogo ativo de 1.200 itens, dos mais de 5 mil que já colocou em circulação. Projeta fechar o ano com uma produção de 4,8 milhões de exemplares, contra os 4 milhões de 1994.

Utiliza aproximadamente 150 toneladas mensais de papel: offset (inclusive o pólen da Suzano), papel de miolo da Bahia Sul e Suzano, papel-jornal da Pisa e papéis especiais importados (principalmente da Finlândia) para capa e eventuais encartes. O estoque regulador é de 300 a 400 t, suficiente para uns dois meses.

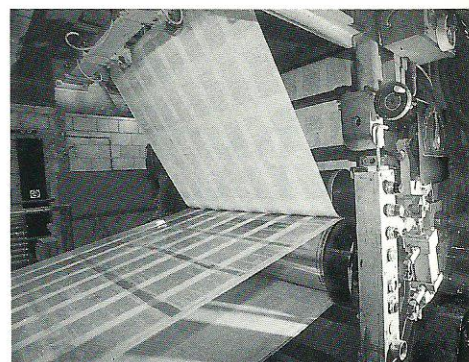
"A Bahia Sul e a Suzano têm visão de parceria e nos ajudam a detectar e corrigir os problemas", afirma o presidente da Record, Sérgio Machado. A editora possui desde 1989 uma máquina Cameron, única na América do Sul, que opera em processo contínuo: entra o papel de um lado e sai o livro acabado do outro, pronto para remessa. A média é de 3 mil livros (na faixa de 200 páginas) por hora. E esta máquina, trabalhando com papel



em bobina, tem especificidades que obrigam a um constante diálogo com a Bahia Sul e a Suzano. "Agora mesmo estamos tratando com nossos fornecedores para recebermos um papel mais grosso e num tom creme, como está na moda no exterior", revela Machado.

A Record também garante não ter enfrentado problemas de falta de papel, mesmo nos meses críticos do 1 semestre. "Já com os preços, nem sempre estivemos de acordo..."

A empresa foi fundada em 1942 por Alfredo Machado e Décio de Abreu, mas só começou a editar livros 20 anos depois, começando com **O Poder das Idéias**, de Carlos Lacerda. Tornou-se conhecida como "a editora dos grandes



Editora que tem presença marcante nos grandes eventos do setor, a Record possui gráfica própria e até executa serviços para terceiros.

best-sellers", graças a nomes como Graciliano Ramos, Carlos Drummond de Andrade, Jorge Amado, Rubem Braga, Fernando Sabino, Gilberto Freyre, Umberto Eco, Gabriel Garcia Márquez, Sidney Sheldon, Frederick Forsyth, Scott Turow e John Le Carré. Desde 1977 tem sede própria no bairro carioca de São Cristóvão, com 7 mil metros quadrados.

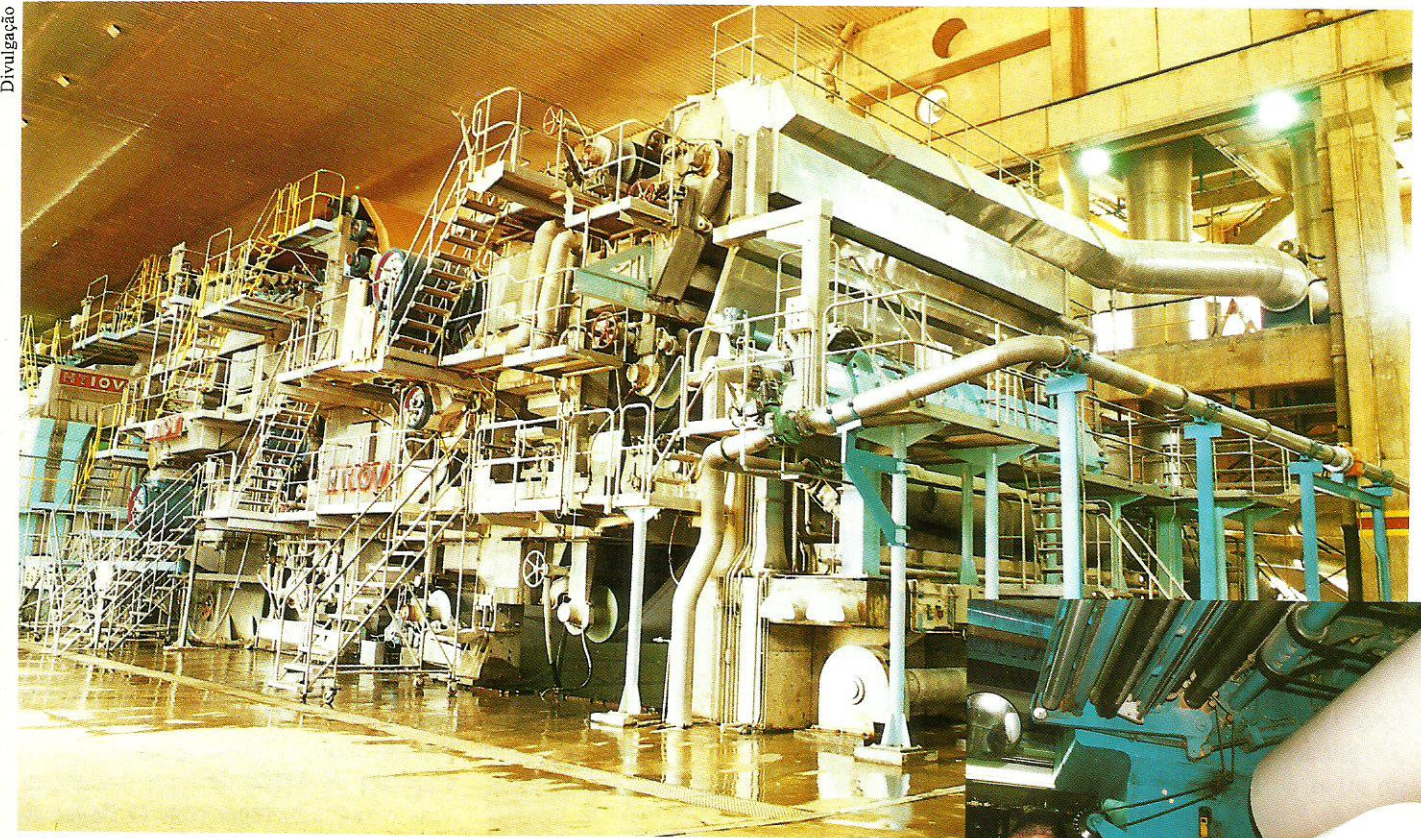
Atua em quatro segmentos principais: ficção nacional e estrangeira; livros esotéricos; negócios e administração; saúde, artes marciais e autoajuda. O campeão de todos os tempos, com 800 mil exemplares impressos, é **Vidas Secas**, de Graciliano Ramos, muito adotado pelas escolas. Já **Capitães de Areia**, de Jorge Amado, divide o segundo lugar com **O Poder do Subconsciente**, de Joseph Murphy - 500 mil exemplares.

Machado fala com entusiasmo da volta da Record às bancas de jornais, neste mês de novembro. Há 10 anos a editora lançou uma linha de **best-sellers** em edição econômica, mas desta vez pretende oferecer qualidade: "Este é encadernado, capa dura, impresso na Espanha com papel pólen e filetes dourados, para estante."

Trata-se da coleção **Mestres da Literatura Contemporânea**, que começará com **Dona Flor e Seus Dois Maridos**, de Jorge Amado, seguindo-se obras de Umberto Eco, Garcia Márquez etc., uma por semana, num total de 60. A tiragem inicial ultrapassará 200 mil exemplares e só em mídia a Record investirá US\$ 1 milhão.

Outra novidade para as próximas semanas será o lançamento de um selo sobre o tema *homossexualismo* (ficção e não-ficção). "E estamos programando para 1996 uma série de edições mais eruditas", finaliza Machado.

É A HORA E A VEZ DO PAPEL DE IMPRENSA NO BRASIL?



Fabricação de papel de imprensa na Pisa (acima) e entrada do papel na rotativa do Estação (dir.): volume fabricado no Brasil se mantém inalterado desde os anos 80.

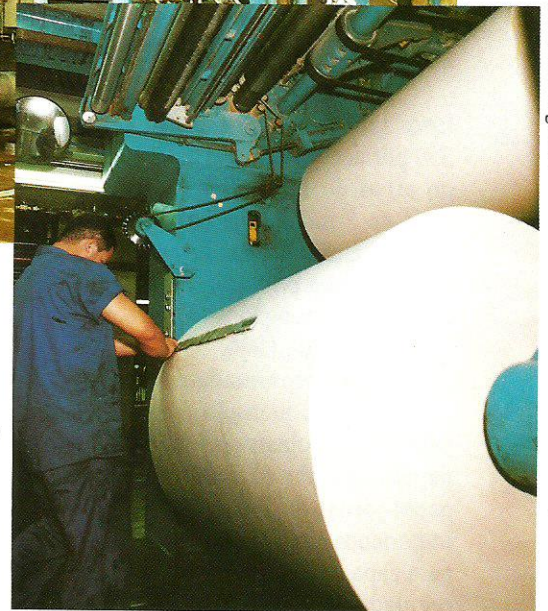
Fabricantes avaliam a possibilidade de suprir o mercado brasileiro e latino-americano com um item cuja produção vai se concentrar cada vez mais no Hemisfério Sul

“Se nada for feito, na virada da década o Brasil estará despendendo uns US\$ 600 milhões por ano com a importação de papel de imprensa.” A advertência é do vice-presidente de Papel para Imprensa da ANFPC, Jahir de Castro. Pelos seus dados, essa conta atinge hoje por volta de US\$ 370 milhões, pois em 1995 o País deverá produzir 270 mil toneladas (130 mil t da Pisa, 125 mil t da Klabin e 15 mil t da Irani) e consumir 640 mil t, tendo, portanto, de adquirir 370 mil t no exterior, a um custo médio de US\$ 1.000 cada (preço e frete).

Por sua vez, o diretor do Comitê de Gestão da Associação Nacional de Jor-

nais, Ricardo Sabóia, traz cifras ainda mais alarmantes, pois garante que o preço da tonelada importada acabou ficando acima de US\$ 1.000: este seria o patamar das transações entre exportadores tradicionais e importadores idem, mas em volumes *spot* o preço andou em torno de US\$ 1.200, com registros de até US\$ 1.500! Assim, segundo ele, “já estamos gastando anualmente US\$ 500 milhões com a importação de papel de imprensa, então será uma grande economia de divisas se resolvermos este problema”.

Um caminho possível é o aumento da capacidade de produção, que, aliás, já está sendo cogitado pelas empresas que atuam



neste segmento (a Klabin e a Pisa, principalmente). “Uma máquina de última geração produz 250 mil toneladas por ano de papel de imprensa, mas, para que se resolva implantá-la, têm de ser analisados os impactos de custos, em comparação com a concorrência mundial”, diz Jahir.

A decisão, revela ele, deverá ser tomada no primeiro semestre de 1996. E o que atrapalha é o famigerado *custo Brasil*. A energia elétrica, por exemplo, constitui-se

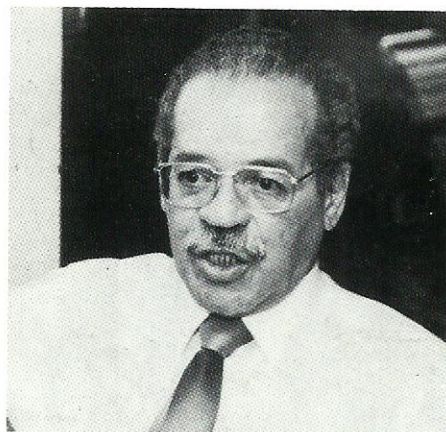
num dos principais insumos para a produção do papel de imprensa e, em nosso país, além de escassa, carrega um ICMS na faixa de 25%. Há também os impostos federais e estaduais sobre os bens de capital, o custo do financiamento e outros empecilhos com que os concorrentes não se defrontam.

“Se equacionados esses problemas - informa o vice da ANFPC -, o investimento ficará entre US\$ 450 milhões e US\$ 550 milhões para cada nova máquina de papel colocada, desde que a empresa já tenha a base florestal.” O tempo de maturação do novo projeto é de 24 a 30 meses para o início de operação, mais uma curva de aprendizado de seis meses, até se chegar à produção de 250 mil t. “Então, a nova capacidade só estará disponível lá pelo final de 1998.”

O diretor da Comissão de Gestão da ANJ antecipa a colaboração que os principais consumidores poderão dar aos produtores: o estabelecimento de uma política de compra “que preserve a produção a ser agregada, quaisquer que sejam os níveis de preço no mercado internacional”; e o uso da “força” dos jornais para convencer o Governo da necessidade de taxa de juros, impostos e prazos “compatíveis para se viabilizar um empreendimento vultoso e com retorno a longo prazo”.

Mas há também muito ceticismo no setor quanto à viabilidade de uma expansão em papel de imprensa. O presidente da Associação Brasileira Técnica de Celulose e Papel, Renato Barbosa Gamoeda, é um dos que lembram a vocação brasileira para celulose química. “Os pioneiros em pasta de alto rendimento estão lutando contra nossa falta de tradição. Batem de frente com os produtores tradicionais, que estão todos *colocando as toneladas de fora*.”

Gamoeda não acredita que se encontrem compradores para “o volume de produção fantástico que tornaria rentável um empreendimento desses”. E recomenda que se olhe com mais atenção a reciclagem,



Jahir: o que pode inviabilizar os novos investimentos é o custo Brasil.

como alternativa para amenizar o déficit brasileiro em papel de imprensa.

Cita, neste sentido, o exemplo dos EUA, onde existe legislação federal obrigando os fabricantes de papel a utilizarem de 20% a 30% de reciclado. “Visitei uma empresa lá que aproveita 6 a 8 milhões de toneladas de aparas por ano. E pude verificar que, com pasta reciclada, é feito até papel de imprimir e escrever. E de boa qualidade”, assegura o presidente da ABTCP.

HEMISFÉRIO NORTE SEM ÁREAS DISPONÍVEIS PARA PINUS

Jahir de Castro, entretanto, acredita que é hora de *pegar o touro pelos chifres*.

Segundo ele, quando o consumo de papel de imprensa teve novo *pico* em 1994 - em decorrência do fim da recessão norte-americana e do aumento de consumo de jornais nas repúblicas em que se desmembrou a União Soviética, nos *tigres asiáticos* e até na América Latina - verificou-se que a produção mundial, estagnada em 35,3 milhões de toneladas, já estava equivalendo à demanda.

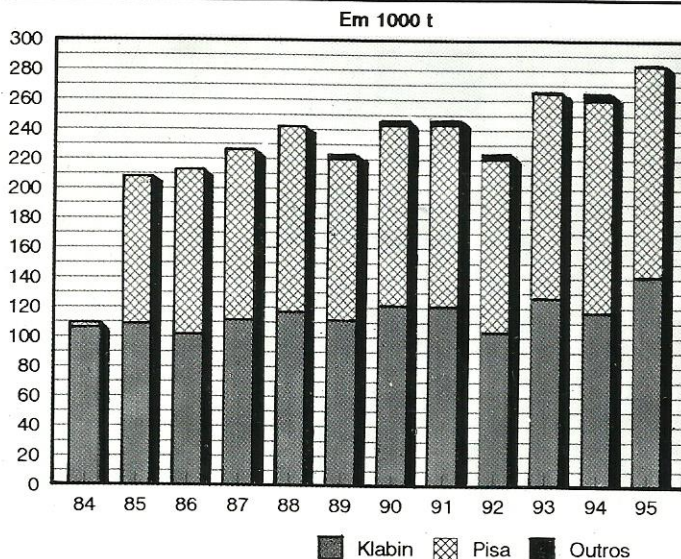
Onde implantar novas fábricas? Canadá e EUA têm poucas áreas disponíveis para a plantação de pinus e outras árvores de fibras longas. O mesmo se passa, praticamente, em todo o Hemisfério Norte, incluindo a Escandinávia. Então, de acordo com Jahir, os candidatos a novos investimentos são o Brasil, Chile, Argentina, África do Sul e Indonésia.

Nosso país teria, como primeira motivação, sair da vulnerabilidade atual, “que nos deixa expostos à prática de preços bem acima dos patamares aceitáveis pela indústria jornalística”, diz o vice da ANFPC. E há os atrativos de uma demanda interna em grande expansão, devendo normalmente chegar a 850/900 mil t no ano 2000; da possibilidade de vender para nossos parceiros do Mercosul, pois Paraguai e Uruguai não produzem papel de imprensa e a Argentina importa 65% do que consome; bem como de suprir a América Latina como um todo, pois nela se produz 1 milhão t/ano e o consumo é o dobro disto.

Durante muito tempo se considerou o papel de imprensa um ramo de negócios desinteressante, pois, por dispositivo constitucional, entra no País sem qualquer tributação. Jahir argumenta, entretanto, que, como **commodity**, está sujeito às variações de preço do mercado mundial. “Atualmente, com o equilíbrio entre oferta e procura, leva quem pagar mais ou quem pagar mais rápido. Entre o Brasil e um *tigre asiático*, o fornecedor preferirá sempre o segundo. É um risco muito grande para nós.”

Além disto, se houver uma real estabilização econômica no Brasil, o consu-

PRODUÇÃO BRASILEIRA DE PAPEL IMPRENSA



mo de papel de imprensa poderá crescer explosivamente, muito além das projeções. Afinal, hoje ele se concentra no Sudeste (75%), única região razoavelmente bem servida, mas há uma demanda obviamente reprimida no Sul (14%), Nordeste (6,5%), Centro-Oeste (2,5%) e Norte (2%).

Quanto às vantagens comparativas, acrescenta Jahir, o Brasil também contaria com elas nesse segmento: "Por sua extensão territorial e dispondo de sol e água em abundância, pode desenvolver plantação de pinus em vastas áreas e com produtividade bem maior do que a do Hemisfério Norte". (Vale lembrar que, no Brasil, o primeiro desbaste do pinus é feito aos oito anos, o segundo aos 12 e o corte raso aos 18, enquanto no Hemisfério Norte o corte raso se dá entre os 20 e 60 anos.)

Por tudo isto, a seu ver, a alternativa é clara: "Ou os fabricantes atuais fazem essa expansão ou empresas internacionais acabarão vindo desenvolver projetos no Brasil, para atingir o mercado nacional e vender aos nossos vizinhos".

CHATÔ E CABRAL: A HISTÓRIA SE REPETE.

Ricardo Sabóia, da ANJ, lembra que a Klabin entrou no segmento de papel de imprensa graças a uma iniciativa de Assis

Rosa Maria Macedo



Sabóia: jornais estão dispostos a garantir preços de compra do papel.

Chateaubriand, dos Diários Associados, que expôs a problemática da indústria jornalística ao presidente Getúlio Vargas e apontou os irmãos Klabin como os empresários ideais para desenvolverem tal projeto, já que contavam com boas terras para pinus. "Agora, a história se repete. O presidente do condomínio dos Diários Associados é Paulo Cabral, que também está à frente da ANJ. E, cumprindo decisão do último Encontro Nacional dos Jornais, ele enviou cartas à Klabin e à Pisa, consultando-as sobre suas intenções de investimento. É o homem dos Diários conclamando de novo a Klabin a fabricar papel de imprensa..."

Segundo Sabóia, a crise internacional do papel de imprensa, que afetou pratica-

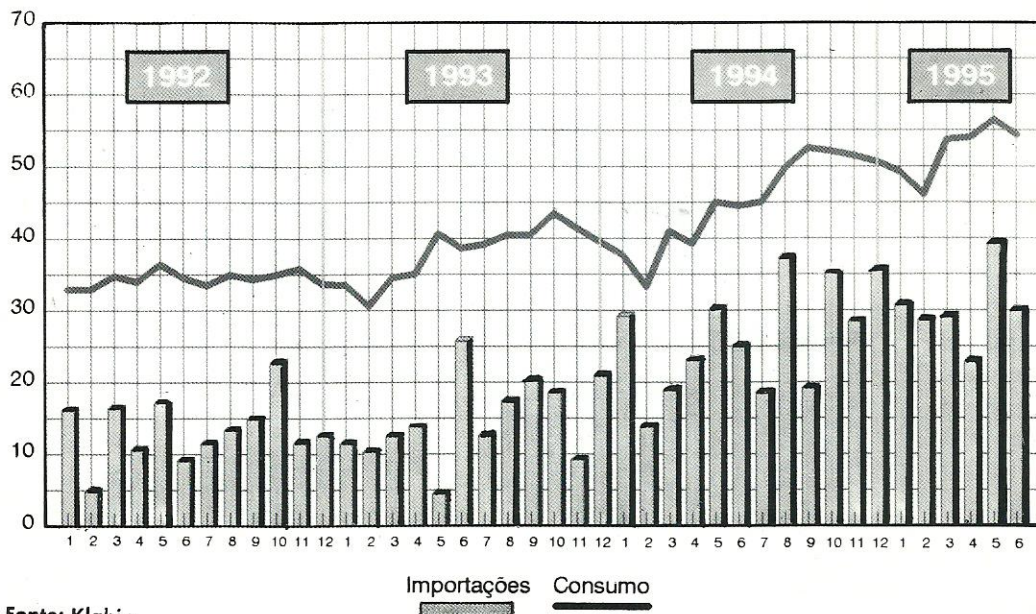
mente todos os jornais do mundo com escassez, alta de preços ou ambas, foi conjuntural: decorreu de uma onda de redemocratização no Leste Europeu e na Ásia. "Já no Brasil ela é permanente, porque se trata de uma consequência do processo de abertura econômica. Daí o consumo de papel de imprensa projetado para 1996 ser o triplo do que se registrou em 1984."

E foi em 1984, justamente, que se deu a última expansão significativa entre nós, com a entrada no mercado da Pisa. Desde então, a produção pouco cresceu no País. E hoje a ANJ está convicta de que "o Brasil precisa urgentemente definir um acréscimo, pois não pode continuar dependendo em dois terços do exterior".

Sabóia ressalta que a insegurança atual afeta os custos e a própria sobrevivência dos jornais, além de transformar os planos de expansão em aventura, pois dependentes de um mercado externo estruturalmente instável. E, embora o papel já não esteja em falta, ele acredita ser um imperativo para o Brasil mobilizar-se o quanto antes, a fim de não ingressar no próximo ciclo de baixa "em tal vulnerabilidade". Neste sentido, defende "um entendimento entre jornais, fabricantes e o Governo, para o estabelecimento de condições operacionais e financeiras que viabilizem projetos de papel de imprensa".

IMPORTAÇÕES X CONSUMO BRASILEIRO PAPEL IMPRENSA

Em 1000t

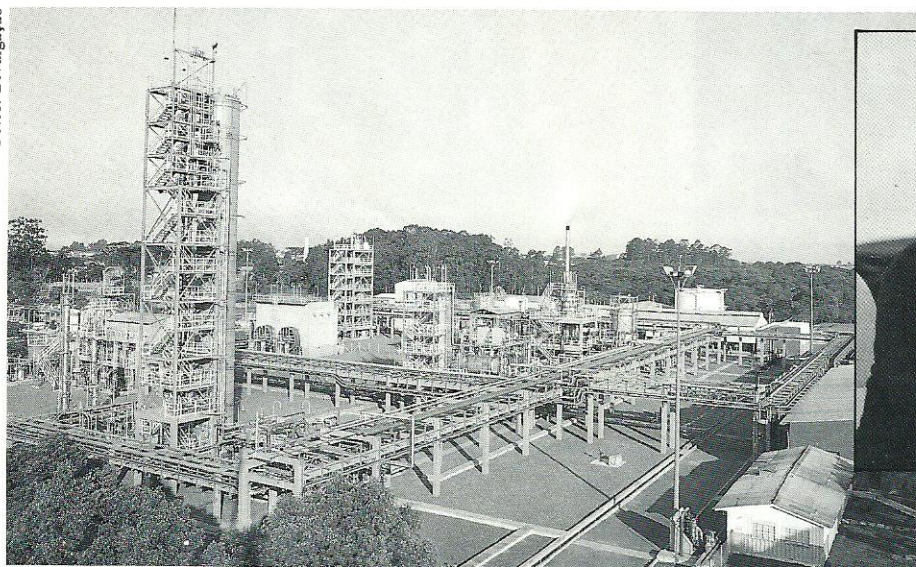


Fonte: Klabin

FUNGOS E ENZIMAS: NOVAS OPÇÕES PARA O SETOR.

A Ciba-Geigy, Novo Nordisk e Peróxidos do Brasil vêm desenvolvendo enzimas para o branqueamento da celulose kraft e a Sandoz tem também fungos para absorver a resina da madeira.

Fotos: Divulgação



Fábrica em Curitiba da Peróxidos do Brasil, empresa mais voltada para a otimização do uso do peróxido de hidrogênio; já Wilke acredita que a enzima terá papel importante.

Fungos e enzimas deverão ser novas armas no arsenal da indústria celulósico-papeleira em 1996. O fungo é tirado da própria terra e come a resina da madeira, melhorando, com isto, a qualidade da celulose. Já a enzima é empregada no processo de branqueamento da celulose kraft, reduzindo ou eliminando o consumo do cloro, com ganhos ambientais. A Sandoz desenvolve testes e espera ter fungos e resinas que realmente cumpram tais objetivos em futuro bem próximo. A Ciba-Geigy e a Novo Nordisk também estão com estudos muito avançados no sentido de eliminar os dois principais problemas até agora apresentados pelas enzimas. E a Peróxidos do Brasil já tem dois produtos à base de enzimas para atender nosso mercado, a Xilanase 720 e a Octipulp.

Exclusividade da Sandoz, o fungo poderá ser comercializado a partir de dezembro, quando se terão os resultados de aplicações experimentais desenvolvidas com algumas indústrias brasileiras. Até lá a empresa não se manifestará sobre o as-

sunto. A Ciba-Geigy e a Peróxidos do Brasil, por sua vez, não têm restrições ao tema **enzima** e foram ouvida pela reportagem da **Celulose & Papel**.

Enzimas são proteínas naturais produzidas por organismos vivos, como fungos, leveduras ou bactérias. Elas próprias não são organismos vivos, mas sim inertes como qualquer químico. Existindo como produto biológico, as enzimas são biodegradáveis e não têm impactos ambientais.

Dietrich Willke, gerente da Unidade de Negócios Papel da Ciba-Geigy, explica que a enzima atua sobre a lignina, que dá um tom marrom à pasta da celulose. "A enzima diminui a ligação da lignina à fibra, para que se desprenda mais facilmente no tratamento químico a que é depois submetida. Com isto, pode-se reduzir ou eliminar o cloro em tal tratamento, tornando os efluentes bem menos agressivos ao meio ambiente."

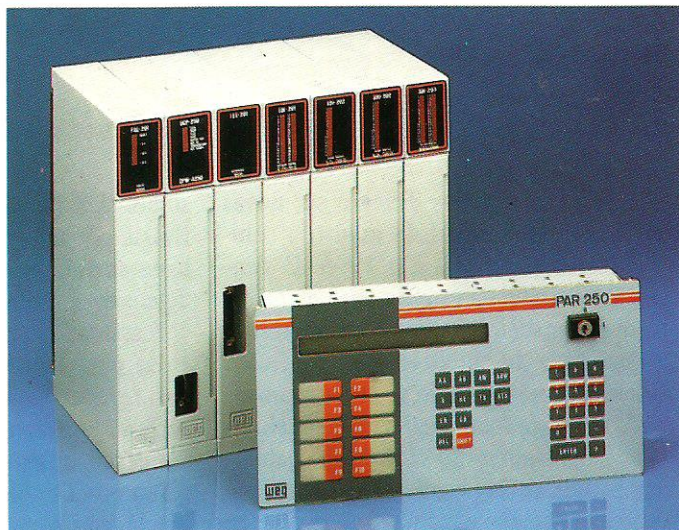
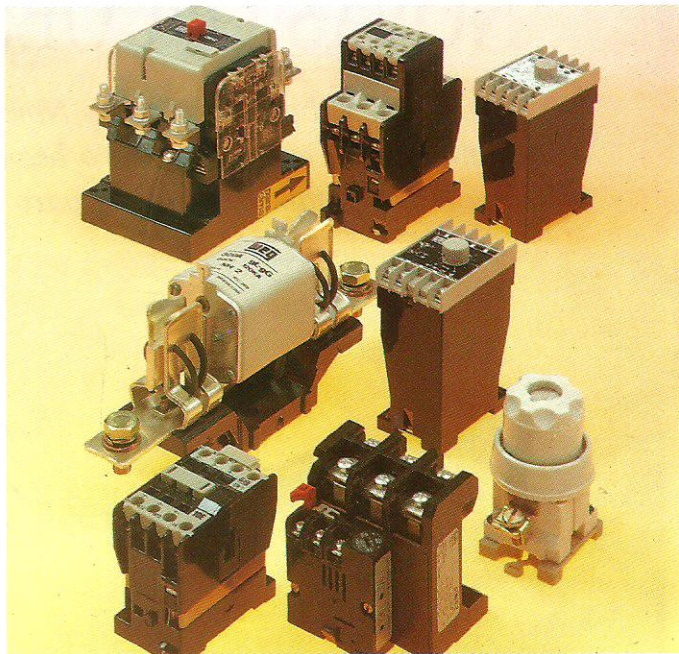
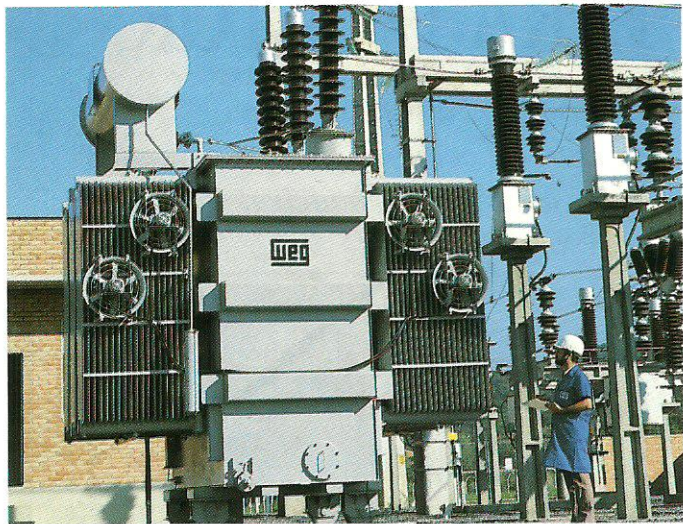
As enzimas já foram introduzidas em fábricas dos EUA, Canadá, Finlândia, Áustria, Alemanha, Suécia, Nova Zelân-

dia, Austrália e Chile. Descobertas há cinco anos, vêm sendo utilizadas desde 1993, "como coadjuvante do processo de branqueamento, dando um diferencial de qualidade a custo moderado", diz Luiz Leonardo da Silva Filho, gerente de Marketing Papel e Celulose da Peróxidos do Brasil.

Ele acrescenta que, até agora, a enzima não interessou os fabricantes brasileiros porque a maioria das plantas industriais do País é moderna e tem um padrão melhor de qualidade, ao contrário das "fábricas velhas" da Europa.

Mas ambas as empresas acreditam que a enzima ainda terá um papel no Brasil, passada a alta da celulose que desinteressou os fabricantes de investirem em quaisquer diferenciais. "E ainda mais agora, que estão sendo resolvidos os dois problemas que atrapalhavam sua maior adoção: torná-las termoestáveis, para que não sejam mais destruídas quando a fábrica atua em temperaturas de 70 a 80; e torná-las aplicáveis em pH's maiores do que 7", conclui Willke.

A Weg não é só motor elétrico

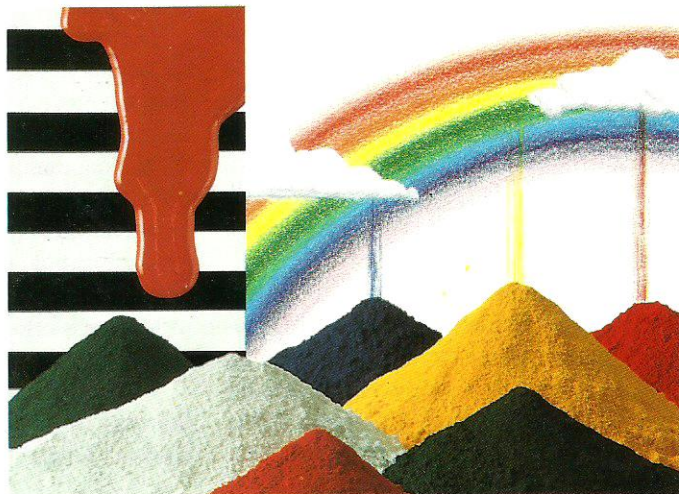


Ainda tem gente que pensa que a Weg só faz motores elétricos.

E faz. Mas não é só isso. Hoje, a Weg fornece uma solução completa em instalação industrial, desde a entrada da energia elétrica na planta industrial, passando pela subestação com transformadores, quadros de distribuição, centros de controles de motores, componentes elétricos, automação industrial e motores de baixa e alta tensão.

Também tem a solução em geradores elétricos, tintas industriais líquidas e em pó e vernizes eletroisolantes.

Mas, seja qual for o produto, se tiver a marca Weg é garantia de alto padrão de qualidade, a nível internacional.



Mas é a maior e a melhor em motores elétricos



A Weg é atualmente uma das principais do mundo em motores elétricos. Compete nos mais exigentes mercados, em mais de 50 países, beneficiando o mercado nacional com suas conquistas constantes em qualidade e tecnologia.

Ultrapassou o recorde de 20 milhões de motores vendidos, comprovando a sua capacidade fabril.

É a primeira empresa a obter a certificação ISO 9001, justificando seu compromisso de fornecer soluções, com padrões de qualidade internacional.

Oferece a mais completa linha de motores, para inúmeras aplicações, de 0,037 a 22.000 kW.

É pioneira na implantação de uma rede nacional de assistência técnica, com mais de 300 oficinas credenciadas e treinadas na fábrica.

Portanto, está comprovado, em motores elétricos, a Weg é a solução.



SOLUÇÕES INDUSTRIAIS

TEMÁTICA AMBIENTAL EM DESTAQUE NO 28º CONGRESSO ANUAL DA ABTCP

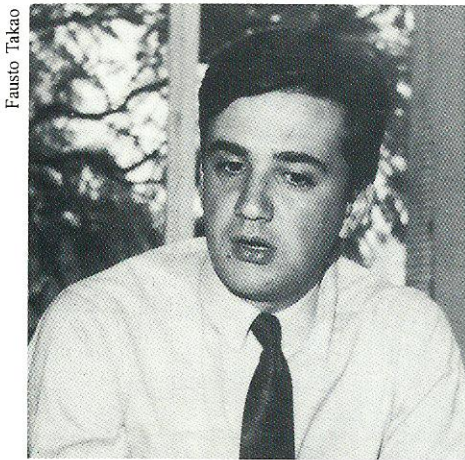
Um evento sob o signo da ISO 14000 e consequente mobilização de esforços que vai exigir das empresas brasileiras, o congresso apresenta várias experiências estrangeiras.

A fase da qualidade já passou. A ISO-9000 não representa mais um bicho-de-sete-cabeças. Hoje a preocupação maior é com a ISO-14000”, avalia o presidente da Associação Brasileira Técnica de Celulose e Papel, Renato Barbosa Gamoeda, destacando a temática ambiental como a de maior interesse no 28º Congresso Anual de Celulose e Papel, o grande evento do setor que tem lugar no Anhembi, sempre em novembro.

Gamoeda assinala que o setor sempre deu muita atenção ao meio ambiente, tanto que realizou significativos investimentos nos últimos dez anos para melhorar seu desempenho nesta área. “Só que o esforço não foi muito sistematizado. Agora é necessário um ajuste *médio*, no sentido de colocar tudo o que existe dentro das empresas de uma forma organizada. Não haverá grandes gastos, apenas muito trabalho”, garante.

A perspectiva é de que os projetos ora em execução ou gestação, no sentido de duplicar até o ano de 2005 a capacidade instalada no Brasil para produção de celulose e papel, utilizem “tecnologias mais limpas”, diz Gamoeda. “Quem lançar um empreendimento daqui para a frente poderá ter o que há de melhor em branqueamento, cozimento etc. Como sua contribuição neste processo, a ABTCP trouxe para seu congresso o que há de mais avançado do ponto de vista ambiental.”

Dentre os mais de 100 trabalhos apresentados, vários versaram sobre experiências estrangeiras, dos EUA, Suécia, Alemanha e países latino-americanos. Mas Gamoeda antecipa que o novo ciclo de investimentos brasileiro não contará com inovações *revolucionárias*. “O que há são apenas evoluções de tecnologia, com novos processos de branqueamento da celulose, de menor toxicidade e, por-



Gamoeda: novo ciclo de investimentos no Brasil não trará inovações revolucionárias.

tanto, menos agressivos ao meio ambiente. Assistimos ao aumento do uso do oxigênio e do peróxido de hidrogênio, bem como ao início da utilização do ozônio. Há 10 anos eram produtos descartados por causa do preço, hoje são indispensáveis”, ressalta o presidente da ABTCP.

Quanto ao evento em si, ele considera que um de seus principais aspectos é o conagraçamento entre produtores e fornecedores. E acrescenta: “Poucos congressos têm condições de apresentar 100 trabalhos de boa qualidade em tão curto espaço de tempo”.

No ano passado o número foi de 86. E Gamoeda assegura que desta vez se poderia facilmente ter chegado a 160: “A oferta foi ampla e de excelente nível, mas estamos adotando critérios cada vez mais rígidos. Não teríamos tempo e espaço para 160 trabalhos, daí a necessidade de fazer uma seleção bem criteriosa.”

Outra limitação se deu com relação à quantidade de participantes da 28ª Expo Industrial: 83, reunindo importantes fornecedores do setor, como a Dow Produtos Químicos, Beloit, DuPont do Brasil, Asea Brown Boveri, Basf, Rhodia, White Martins e Voith. “E mais não poderíamos aceitar porque já atingimos o máximo de estandes dentro da área disponível, que é



Um grande momento no Congresso de 1994: o encontro de Ricardo Tobera, Mário Amato, Abrahão Zarzur e Osmar Zogbi.

de 3 mil metros quadrados”, revela Gamoeda. “Estamos procurando outro local, para oferecer mais conforto a congressistas e expositores. As opções apresentadas, entretanto, são grandes demais ou muito pequenas.”

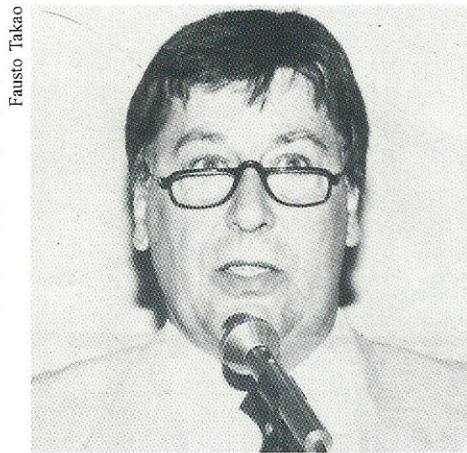
O presidente da ABTCP está entusiasmado com uma “mudança de conceito” da Expo Industrial: “Antes, a exposição era usada como área de conagração técnico-social. Desde 1994, entretanto, nela também estão sendo fechados negócios. Isto significa um passo adiante”.

Finalmente, ele ressalta que o congresso anual é um evento consolidado. “Nossa estrutura é ágil, com pessoas dedicadas **full time** ao trabalho organizativo, além da operacionalização por meio de empresas contratadas. Gerenciamos a terceirização.”

“ERA COMO UMA FAMÍLIA SE REUNINDO NO FIM DE ANO”

Por sua vez, o vice-presidente da ABTCP, Cláudio de Campos, lembra que a entidade aderiu à terceirização muito antes de virar moda: “Há 20 anos terceirizamos tudo”. Mais diretamente envolvido com o evento, ele informa que a equipe de 10 profissionais dele incumbidos já “entrou de cabeça” no congresso de 1996. “Trata-se de uma atividade de mais de um ano. Mal fechamos a programação de um, começamos a nos ocupar do seguinte.”

Há 25 anos na Associação, Cláudio já foi diretor de Convenções (depois de Congressos), presidente e vice várias ve-



Fausto Takao

Campos: aperfeiçoamento constante de uma fórmula que está dando certo.

zes. “Estou sendo testemunha do crescimento do setor. O salto dado a partir dos grandes projetos se refletiu na importância cada vez maior que nosso congresso anual foi ganhando”, comenta.

Nos *tempos heróicos* houve passagens pitorescas como a da realização do congresso na Hípica Paulista, em 1975. “Era para fazermos a exposição industrial no salão nobre, mas na última hora não permitiram. Ofereceram o picadeiro de areia onde os cavalos eram postos para trotar. Então, tivemos de improvisar tudo em 48 horas. Trabalhamos direto, sem dormir nem nada. Forramos o solo com plástico, montamos um tablado de madeira e, enfim, os 42 estandes. Apesar dos pesares, acabou dando certo”, diz, com jeito de quem até hoje não esqueceu o alívio sentido na ocasião.

Marcante também foi o congresso de 1977, primeiro ano em que transcorreu

no Anhembi. “Oferecemos um coquetel e, lá pelas tantas, surpreendemos todo mundo com um show de mulatas.

Elas desceram as escadarias do hall nobre, aparecendo bem no meio da exposição. Foi um enorme sucesso.”

Cláudio explica que naquela tempo dava para fazer “coisas diferentes” porque o evento era de menor porte, “umas 400 a 500 pessoas, como uma família que se reunisse no fim de ano”. Hoje, com as exigências bem maiores, “somos obrigados a nos manter mais formais”.

Assim, acabaram as surpresas. “Chegamos num ponto em que não há mais novidades retumbantes, apenas o aperfeiçoamento constante de uma fórmula que vem dando certo”, comenta o vice da ABTCP. E exhibe as provas: em fevereiro último, praticamente todos os estandes já estavam vendidos; o número de visitantes deverá girar em torno de 15 mil, contra 10 mil no ano passado; os congressistas inscritos foram uns 1.200 para os quatro dias, além dos participantes apenas de algumas sessões, perfazendo, então, cerca de 2 mil técnicos. “Como a única forma de aferir o resultado é a participação no congresso seguinte, creio que podemos nos orgulhar do nosso sucesso. A cada ano o evento vem crescendo.”

Ele ressalta, por último, que o congresso “tem o bom gosto de homenagear em vida os técnicos e empresários de contribuição destacada ao setor”. Em 1994, por exemplo, foram Eslavas Zkinakevicius e Abraão Zarzur. Neste ano, Manucker Nikobin e Max Feffer.



Foto histórica: 1a. Convenção Anual da ABTCP, no ano de 1968.



Poucos convencioneiros no evento inicial, mas a participação crescerá ano a ano.



Numa mansão repleta de obras de arte, "O Fauno", de Becheret, é uma das peças prediletas do senador Piva.

PEDRO PIVA, HÓSPEDE MUITO ESPECIAL DE BRASÍLIA

Texto: Celso Lungaretti. Fotos: Israel Teixeira.

Pedro Franco Piva se define, modestamente, como "hóspede circunstancial de Brasília", onde está cumprindo mandato de senador por São Paulo - eleito na suplência de José Serra, que foi para o Ministério. Aos 60 anos, concretiza uma vocação que, nas suas palavras, "teve de ficar hibernando" por longo tempo, enquanto militava na diretoria da Klabin. É com emoção que ele fala da atividade desenvolvida ao longo de toda sua vida adulta: "A minha formação inteira, a minha origem, é de trabalho dentro da empresa. E tenho muito orgulho disso". Mas deixa também claro que, nascido e criado num ambiente político, tinha essa dívida a resgatar com o destino. É um homem afável e bem falante (sem nada daquela retórica pomposa dos políticos profissionais), que recebeu a reportagem da **Celulose & Papel** no início de outubro, em sua casa repleta de belos quadros e esculturas, na região paulistana dos Jardins. Foi uma brecha a custo conseguida numa agenda carregada, pois, além dos afazeres como político e empresário, ele acredita ser sua missão prestar serviços à coletividade nos dias úteis - como presidente da Fundação Zerbini e conselheiro de museus de arte. Mas não abre mão dos fins de semana com a família e os amigos. Afinal, diz ele com muita sabedoria, "os prazeres simples da vida são os melhores".

CELULOSE & PAPEL - O sr. nasceu numa família cafeeira, trabalhou praticamente a vida inteira no setor de papel e acabou na política. Como é que aconteceu isso?

SENADOR PEDRO PIVA - A minha trajetória é um pouco diferente, porque os meus dois avôs foram políticos. Por parte de pai, Ângelo Piva foi prefeito durante 16 anos no interior paulista. Meu outro avô, por parte de mãe, Fradino Cardoso Franco, também foi prefeito de Santo André (Grande São Paulo) por 16, 18 anos, uma coisa assim. Santo André naquele tempo englobava os três municípios atuais do ABC. E ele foi o grande artífice da região, iniciou sua industrialização. A primeira estrada que liga Santo André a São Paulo, passando por São Caetano, foi ele quem fez naquela época. E foi ele também quem doou o terreno para implantação da Rhodia, uma

das primeiras fábricas grandes do Brasil. Naquele tempo não se doava coisa pública, só se doava propriedade particular.

C&P - E foi o exemplo de seus avôs que inspirou sua entrada na política?

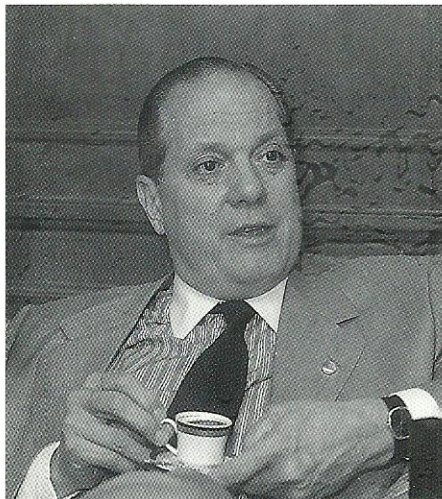
PIVA - O meu pai também participou de diversas atividades, foi diretor da Federação da Agricultura do Estado, foi diretor do Instituto Brasileiro do Café, então a família sempre esteve um pouco ligada à política. Eu até me candidatei a deputado estadual em 1962, quando tinha vinte e poucos anos...

C&P - Está com quantos agora?

PIVA - Sessenta. Mas pode botar 59, assim não mudo de casa...

C&P - E no que deu aquela eleição?

PIVA - Fui um dos cem mais votados, eu teria sido eleito em qualquer grande partido. Mas eu havia escolhido o PR (Partido Republicano), que só fez um deputado. Então, não me elegi. Aí eu me formei em Direito na São Francisco (a Faculdade de Direito da USP) e, quando o meu sogro faleceu, em 1965, tive de assumir as indústrias. Aliás, o meu sogro, Horácio Lafer, também



“Eu até me candidatei a deputado quando tinha vinte e poucos anos”

era político, foi deputado. Então, eu sempre estive próximo do ambiente político. Só que, por circunstâncias de trabalho, essa

minha outra vocação teve de ficar hibernando por quase 40 anos.

C&P - E como foi que ela despertou?

PIVA - Depois daquela incursão da juventude, não me filiei mais a partido algum, mas logo simpatizei com aqueles que viriam ser os fundadores do PSDB. Acompanhei o Mário Covas e o Fernando Henrique desde o começo.

C&P - Sua ligação maior é com o Covas, não?

PIVA - Meus primeiros contatos foram com o Covas, depois ele me apresentou ao Fernando Henrique e, por último, ao Serra. Na primeira eleição depois de ele ter sido cassado, o Covas estava com dificuldades de toda ordem para voltar à política. Foi aí que o conheci, em 1982, e me incorporei à campanha dele. Ajudei pessoalmente, tal e coisa, e formamos uma amizade sólida.

C&P - Há um episódio que seus amigos sempre lembram, da penúltima eleição presidencial. Conte para nós.

PIVA - Na reta de chegada a campanha se polarizou entre o Lula e o Collor, e eu

NEWBORDER INTERNATIONAL

WORBARK
MICHIGAN-USA

Equipamentos Móveis e Fixos para a Indústria de Base Florestal



- Aproveitamento integral da floresta
- Soluções aplicadas às necessidades de cada cliente

- 1 - PICADORES/ DESCASCADORES PARA ÁRVORES INTEIRAS
- 2 - PICADORES
- 3 - DESCASCADORES
- 4 - TRATORES E GRUAS
- 5 - EQUIPAMENTOS PARA RECICLAGEM DE MADEIRA
- 6 - CARREGADORES
- 7 - EQUIPAMENTOS PARA MANUSEIO DE MATERIAIS
- 8 - PLATAFORMAS DESCARREGADORAS
- 9 - HARVESTERS
- 10 - EQUIPAMENTOS PARA SERRARIAS

NEWBORDER INTERNATIONAL

Av. João Carlos da Silva Borges, 1051 - Vila Cruzeiro - 04726-002 - São Paulo - SP

TEL (011) 547 9732 • FAX (011) 524 9847

fui o único grande empresário a ir até o fim com o Covas. No último comício dele, já derrotado do, na av. São João, ninguém de peso compareceu e eu estava lá. Ele ficou muito emocionado com essa atitude e perguntou: "Posso anunciar?" Eu, claro, respondi: "Pode, estou aqui".

C&P - Consta que ele até interrompeu campanha para comparecer a uma recepção sua.

PIVA - Ele e o Fernando Henrique. Foi em 1986, quando minha filha Regina casou. Os dois interromperam a campanha e foram lá para Leme (interior paulista), na minha fazenda - isto a 20 de setembro, 12 dias antes da eleição. Eles pararam tudo e passaram o dia inteiro conosco.

C&P - E de tanto fazer campanha para os outros, resolveu se lançar também?

PIVA - Havia essa amizade e respeito muito grande entre eles e eu. E achei que agora eu já tinha um pouco mais de tempo... bom, tempo não se tem nunca... enfim, disposição para me dedicar um pouco à política. Chegando aos 60, eu me compe-netrei de que ia ser agora ou nunca. E dei muita sorte, porque escolhi um candidato forte, o melhor de todos. Teve uma conjunção de fatores que me levou ao Senado, onde estou muito satisfeito, pois é um bom lugar para trabalhar.

C&P - De que forma o sr. avalia a resistência no Congresso a medidas como a redução de gastos com pessoal na administração pública?

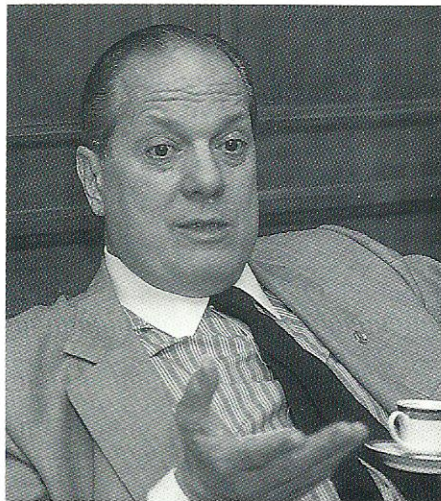
PIVA - Sou radicalmente contra os excessos da burocracia e sou radicalmente contra a criação de novos impostos. Nós temos de adaptar a despesa ao que temos de receita. Os governos gastam, gastam e aí querem aumentar os impostos existentes ou criar novos. Chega um ponto em que não dá para pagar mais. Creio que as reformas vão acabar passando. Mesmo porque, se não houver reforma administrativa e tributária, esquece! Tudo o que foi feito terá sido inútil. Ou se faz a reforma ou é melhor voltar para casa, pois de outro jeito não tem conserto. Eu, pessoalmente, ficaria muito frustrado - mais, ficaria indignado... decepcionado - se o Congresso não aprovasse as reformas administrativa e tributária. Acho que elas são mais importantes até do que a quebra do monopólio do petróleo.

C&P - Desde que entrou em vigor a Constituição de 1988, facilitando a emancipação de qualquer vilarejo, estão sendo criados municípios em ritmo vertiginoso. Este problema não anda meio esquecido?

PIVA - Também sou contra, pois isto aumenta os gastos, é mais Câmara Municipal, é mais Prefeitura. Sou absolutamente contra.

C&P - Há caminho de volta?

PIVA - Infelizmente, ninguém foge do



“O custo Brasil torna impraticável a competição nos mercados globais”

seu passado. É muito difícil reverter as emancipações que já houve. Mas se pode consertar daqui para a frente. É preciso estancar, estabelecer um limite, dizer "chega!". Aliás, é o que eu proponho também para a dívida dos Estados. Eu tenho uma proposta, que é a de criar o negociador da dívida interna, até já conversei com o presidente da República e com o Pedro Malan sobre isto. Porque o recurso do passado já se gastou, aquele negócio do Banespa, do Banco Econômico... o dinheiro já saiu. Então, vamos criar um negociador, como foi o próprio Malan para a dívida externa, e começar tudo de novo, pagando 5%, 2% ao ano, de agora em diante, dinheiro forte. Do jeito que está ninguém vai pagar nada e não vai se

C&P - E a corrida contra o tempo? Os tigris asiáticos se colocam rapidamente em condições de aproveitar as oportunidades decorrentes da globalização dos mercados e aqui as coisas vão a passo de tartaruga. O que fazer para não perdermos de novo o trem da história?

PIVA - Precisamos de investimento, investimento e investimento. Nós só podemos crescer com investimentos. Só podemos competir com investimentos. Agora, com esses juros estratosféricos onerando os investimentos, é impossível. O *custo Brasil* está tornando impraticável a competição nos mercados globais. Inclusive quanto a empregos. Sem uma política definida de empregos, nós vamos ficar muito mal. E os tigris asiáticos que você citou, é isto: eles têm uma carga horária de trabalho bem maior, férias reduzidíssimas, portanto são competitivos. Temos de passar por um ajuste ou um sacrifício antes de chegarmos ao nível deles.

C&P - De qualquer maneira, a poupança brasileira não é suficiente para o País voltar a crescer como nos tempos do *milagre*. O que fazer para a criação de um cenário favorável ao investimento estrangeiro?

PIVA - Abrindo o mercado. Totalmente. Sou 100% favorável a que se facilite o mercado de capitais sadio, o investidor que venha se instalar no País. Que plante árvores, não couve. O capital que chega aqui e volta correndo não serve, é um absurdo. É o capital produtivo que devemos prestigiar, nacional e estrangeiro.

C&P - O sr. está falando pouco de sua experiência como empresário. O que lhe deram esses quase 40 anos de atividade na Klabin?

PIVA - Ah, isso foi fantástico. Eu digo sempre que sou hóspede circunstancial de Brasília, porque minha formação inteira, a minha origem, é de trabalho dentro da empresa. E eu tenho muito orgulho disso, porque nós estamos já na terceira geração. É uma das poucas empresas fundadoras da Fiesp que continua sadia, forte; e vai se tornar centenária daqui a três anos. Já estamos preparando a quarta geração, em perfeita harmonia, todos os sócios se entendendo muito bem, com um entrosamento perfeito, de respeito mútuo. Isto leva a empresa para a frente e nós já estamos fazendo planos para 2010, 2020, 2030.

C&P - O que mudou da empresa familiar para a gigantesca companhia de hoje?

PIVA - Os sócios sempre estiveram voltados para a empresa e não para si, e esta é a razão do sucesso. Os sócios vivem todos muito bem, mas nada de suntuoso, não tem nenhum milionário entre eles. Quem está rica é a empresa. E nós sempre pensamos em fazer investimento, em aumentar, aumentar. Hoje, com algumas pessoas que saíram e com a morte de outros que não tiveram herdeiros, a empresa é constituída só por oito sócios, somos oito primos que dirigimos a empresa. Quando chegamos nesse número, achamos que seria interessante nos afastarmos um pouco do dia a dia, embora a gente participe totalmente da definição filosófica, da definição de objetivos. A administração cotidiana está sob a responsabilidade de executivos há quase 20 anos, vai tudo muito bem. E continua uma empresa familiar.

C&P - Há quem diga que a indústria papelreira do Brasil está perdendo terreno em relação à de outros países emergentes, por ter deixado de investir nos últimos anos. É verdade?

PIVA - Sim, por causa do *custo Brasil*. E os juros sobre investimentos são insuportáveis, é impossível continuar nesse nível. Para igualar qualquer concorrente, bastaria

contarmos com financiamentos às taxas de juros internacionais. Mas, no caso da Klabin, nós continuamos investindo, no mínimo, US\$ 100 milhões anuais; estamos com projetos imensos, na casa de US\$ 1 bilhão; ano a ano conseguimos melhorar nossa posição no ranking mundial; e o parque florestal da Klabin hoje é classificado como um dos três maiores do mundo.

C&P - Por que o sr. aceitou presidir a Fundação Zerbini?

PIVA - Antes de ser senador, era um dos cargos a que mais eu me dedicava. Por vários fatores: as condições precárias da Saúde, as dificuldades dos hospitais; a excelência da Fundação Zerbini, que é a mantenedora do Incor (Instituto do Coração); a admiração e o respeito que eu tenho pelo dr. Pillegi e tinha pelo dr. Zerbini, os grandes criadores do Incor; e quem sabe, até, uma admiração atávica pelo povo italiano. Então me aproximei do dr. Fúlvio Pillegi por meio de amigos comuns e fui começando a olhar o Incor, a Fundação Zerbini, como algo que eu necessitava ajudar. Então criei um grupo e a cada dois anos venho fazendo uma campanha junto aos meus amigos, sem alarde, pedindo contribuições, para que a iniciativa privada participe da ajuda ao instituto que é, certamente, um dos 10 melhores do mundo. Oitenta por cento dos atendimentos do Incor são pelo INPS. Agora, no novo prédio que estamos tentando terminar, vamos ver se agilizamos o atendimento. Estamos com pacientes na fila há três, quatro meses. Isto me aflige muito.

C&P - Mas o sr. não concorda muito com a idéia de um imposto sobre o cheque para a Saúde...

PIVA - Não concordo é nada. Haveria atropelamento da reforma tributária. Estamos no meio de uma modificação estrutural no Orçamento e, se você colocar um novo imposto agora, vai abrir a porta para uma série de pequenos remendos. Precisamos é de uma verdadeira reforma. Sou favorável a mais verbas para a Saúde, mas não por meio de um imposto extraordinário.

C&P - O País tem dois problemas estruturais: a Previdência e o sistema público de Saúde. Qual o caminho para resolver ambos?

PIVA - Está tudo ligado. Por exemplo, daqui a poucos anos vamos ter o mesmo número de ativos e inativos no serviço público; 1x1. E quem se aposenta ganha 20%

a mais do que o ativo, o que é uma excrescência. No mundo inteiro você se aposenta com 60%, 80%. Então, se você tirar o adicional de 20% e diminuir a aposentadoria para 80%, só aí você economizaria US\$ 20 bilhões para os cofres públicos.

C&P - Isto no caso do funcionalismo. Mas, e do conjunto dos trabalhadores?

PIVA - Aí é que está, como se paga muito bem o funcionário público, paga-se muito mal o restante dos trabalhadores. De resto, se eu fosse ministro mudaria tudo, introduzindo a Previdência privada. Por exemplo, tem o FGTS, você desconta e vai acumulando um salário por ano. Depois de 30 anos você tem 30 salários, o que lhe dá um belo pecúlio. E faria a mesma coisa no INSS: colocaria metade numa poupança vinculada e destinaria metade



“Meu verdadeiro hobby é estar perto de gente, bater papo... gosto de comer, adoro um bom vinho”

ao atendimento de saúde, para complementar os planos privados no caso do pessoal de nível salarial mais baixo. Os demais seriam atendidos pela medicina de grupo.

C&P - O sr. também é conselheiro do Museu Brasileiro da Escultura. Tem muita ligação com as artes plásticas?

PIVA - É uma ligação estética, do bom gosto e da cultura. Eu aprecio a arte não pelo valor material, quanto ela representa como luxo ou investimento, mas pela obra em si. Desde o início da minha vida eu venho reservando uma pequena verba para adquirir peças: Di Cavalcanti, Portinari, “O Fauno” de Becheret que nós vimos agora

há pouco. A cada ano eu comprava uma pequena obra de arte e assim fui formando minha pequena coleção, que não é muito importante mas me enche de prazer. E aí, me interessando por isto, comecei a participar de tudo: sou conselheiro da Bienal, do Masp (Museu de Arte de São Paulo), do Museu da Escultura, fui conselheiro do MAM (Museu de Arte Moderna). Enfim, de todos os museus de arte de São Paulo eu participei ou participo como conselheiro. Nunca como executivo, que para isto não dá tempo.

C&P - E por falar de tempo: ainda sobra algum para a vida familiar?

PIVA - Sobra, sobra tempo porque no fim de semana eu hiberno. No sábado e domingo eu procuro não sair. Aí, quando eu posso, eu como uma boa feijoada com a Sílvia, minha mulher...

C&P - Vocês são casados há quanto tempo?

PIVA - Iiihhh, um mon... 38 anos. E tenho três filhos, o Horácio, que é vice-presidente da Fiesp, o Gladis e a Regina. E eles almoçam conosco nos domingos, dentro de uma bela tradição italiana, eu quero sempre os filhos perto. E tenho dois netinhos da minha filha, procuro vê-los todos os dias em que estou aqui, ela mora do lado de minha casa. E tenho ainda outro neto, do meu filho.

C&P - A fazenda é seu hobby?

PIVA - Sábado e domingo, eu procuro passar com a família sempre. E tenho minha fazenda aqui no interior de São Paulo, em Leme. É uma fazenda antiga, famosa, que pertenceu a uma família só, a família Penteado. Quando posso, eu fujo para lá. É uma fazenda muito bonita, tem todo um componente de obras históricas, artísticas, me dá um prazer

muito grande.

C&P - A sua família é fazendeira, não?

PIVA - Por parte de pai, fazendeira, é tudo italiano, Piva. Por parte de mãe eram 500 anos aí de Santo André...

C&P - Sua formação foi rural?

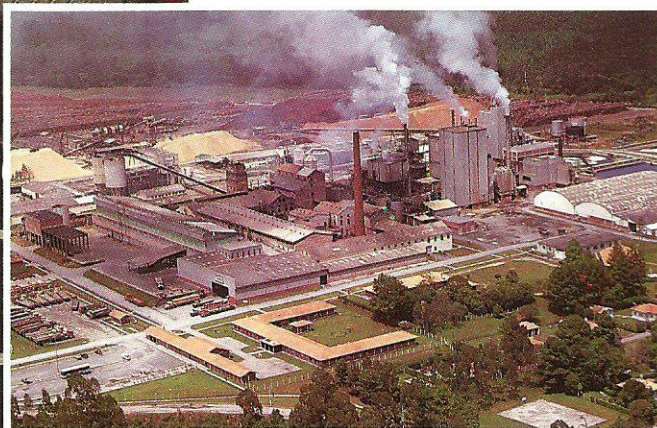
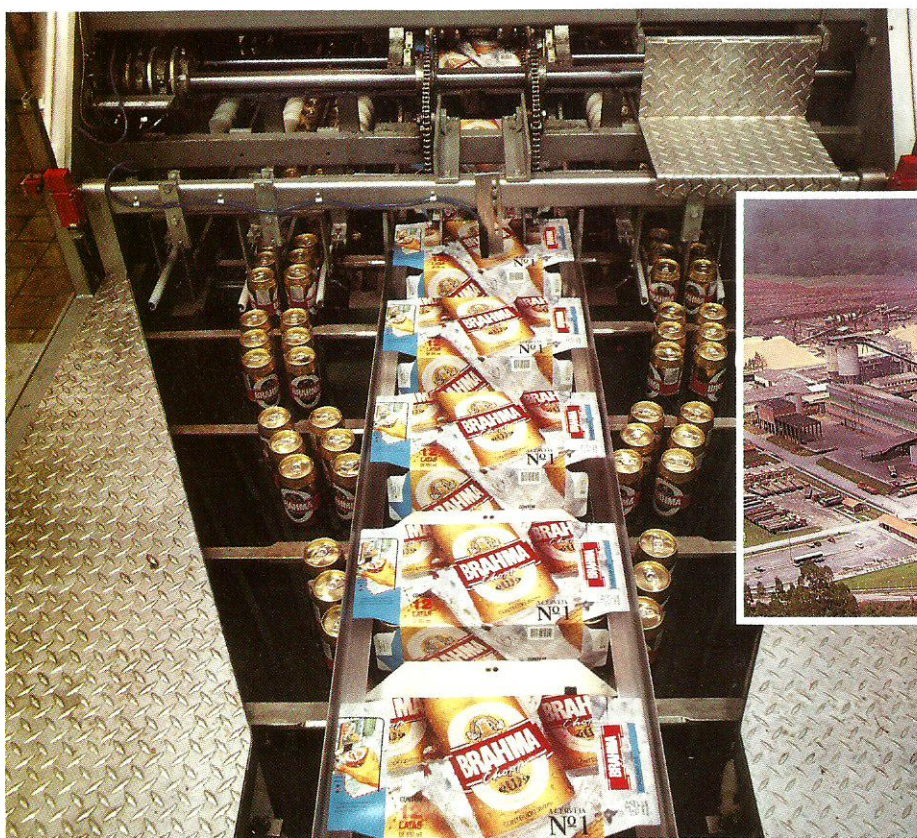
PIVA - Não, eu sou bastante urbano. Essa fazenda que eu tenho é apenas para o fim de semana. É onde eu procuro estar com minha família e meus amigos. Eu gosto de gente. Meu verdadeiro hobby é estar perto de gente, bater papo... E gosto de comer, muito. É uma lembrança familiar. E adoro beber um bom vinho. Enfim, os prazeres simples da vida são os melhores.

IGARAS

INVESTE NOS SISTEMAS DE EMBALAGENS MÚLTIPLAS

Com gráfica própria no próximo semestre, a empresa vai aproveitar o know-how da Riverwood International para desenvolver um dos filões mais promissores do mercado brasileiro.

A adoção dos sistemas de embalagens múltiplas dobra a cada ano no Brasil, mas a Igaras também realizou investimentos em sua fábrica de Otacilio Costa.



embalagens de papelão ondulado e líder em sistemas de embalagens múltiplas.

Foi aplicado um total de US\$ 34 milhões na instalação de impressoras novas e modernização das ondulateiras de suas três fábricas de papelão ondulado; na geração de energia, controle de efluentes e aumento da capacidade de produção das duas unidades de celulose e papel; e na instalação da gráfica junto à fábrica de Jundiá (SP), com “tudo o que há de mais moderno” (impressoras de seis cores mais verniz, máquinas de corte e vinco, cortadeiras etc.), a ser inaugurada em maio próximo.

O incremento da atuação no mercado externo é outra prioridade, tanto que acaba de ser inaugurada a Igaras Argentina. Esta subsidiária terá como um item de destaque os sistemas automatizados de embalagens

“É o início de uma nova fase para a Igaras”, afirma o presidente da empresa, Roberto Gimenes Sanches, referindo-se à implantação de uma gráfica própria para atender exclusivamente ao segmento de embalagens múltiplas, com vistas a um deslanche da atuação nele desenvolvida. O potencial desse mercado, diz ele, é imenso: 70% das embalagens para cervejas e refrigerantes nos Estados Unidos são múltiplas, contra apenas 4% no Brasil, onde sua adoção está apenas começando.

Sanches avalia que, graças à recuperação do mercado de celulose fibra longa, foi “muito bom” o ano de 1995 para a Igaras, com recordes de lucratividade e faturamento - este último na casa dos US\$ 350 milhões. A produção de papel também deverá aumentar, de 323 mil toneladas em 1994 para 340 mil t neste ano (5% a mais). E ele destaca os investimentos feitos em 1995 para manter e até melhorar sua posição de segunda maior produtora e exportadora de papéis para embalagem do País, quarta convertidora de

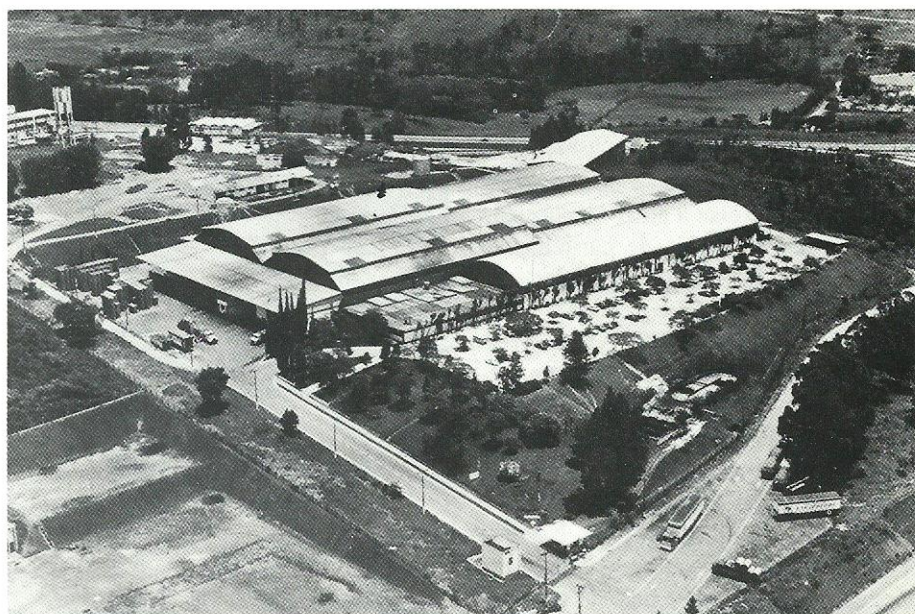
múltiplas, visando dar suporte à expansão das cervejarias (inclusive as marcas brasileiras) no mercado argentino.

“A Igaras pretende desenvolver uma atuação bem agressiva no Mercosul, além de manter a presença que já tem no mercado internacional com o kraftliner, vendido para mais de 50 países”, revela Sanchez. A empresa, com 141 mil toneladas, respondeu por mais de 40% das exportações brasileiras de kraft em 1994, quando teve como principais clientes a Itália (23%), outros países europeus (18%), nações asiáticas (17%) e a Argentina (16%). Deverá fechar este ano com aproximadamente US\$ 86 milhões em vendas para o exterior, utilizando a estrutura portuária de Itajaí (SC) e São Francisco do Sul (SC).

O presidente da Igaras ressalta que o momento é de “consolidação das fábricas, com aumentos de produção e de produtividade”, não antecipando planos concretos de expansão porque sua apresentação será feita em primeira mão ao Conselho de Administração da empresa, que no mês de dezembro apreciará as metas para o período 1996/2000.

NO PRINCÍPIO ERA A OLINKRAFT

Tudo começou em janeiro de 1958, quando era constituída a Olinkraft Celulose e Papel, em Igaras (município de Otacílio Costa, SC). O ponto de partida foi a aquisição de uma pequena indústria



Em Jundiá, a Igaras produz quase 60 mil toneladas anuais de caixas de papelão ondulado.



Viveiro de mudas em Otacílio Costa: a Igaras se orgulha de seu avanço florestal

do sistema de revestimento para a máquina de papel n 2 e a implantação de uma unidade industrial em Jundiá (SP) para a produção de papelão ondulado.

O início de 1976 registra o surgimento de nova fábrica de celulose, em Igaras. Ainda nesse ano foi instalada a terceira máquina de papel e expandido o sistema de recuperação. Com isto, o nível da produção nominal salta de 160 para 360 toneladas/dia.

Em 1979 acontece a aquisição da norte-americana Olinkraft Inc. e de sua subsidiária brasileira por parte da Manville Co. Com isto, a razão social passa três anos depois para Manville Produtos Florestais.

Em 1983, o destaque é para a compra da segunda fábrica de embalagens de papelão ondulado, em Itajaí. O ritmo de crescimento prossegue: 1984, expansão da Divisão de Sacos Multifoliados e aquisição de uma nova tubeira e duas caldeiras adicionais; 1985, obras da nova caldeira de recuperação e início da operação da estação de tratamento de efluentes; 1986, ativação da central de reciclagem de aparas.

Em 1989, foi adquirido o controle acionário da Papelok. Com isto, juntaram-se ao grupo mais duas unidades industriais: a fábrica de caixas de papelão ondulado de São Miguel Paulista (SP) e a fábrica de miolo semiquímico de Angatuba (SP).

Dois anos mais tarde a Igaras ingressou no crescente mercado de sistemas de

pertencente à Cia. Fábrica de Papel Itajaí, que produzia modestas 10 toneladas/dia de papel kraft. Junto com ela, vieram quatro áreas florestais das imediações e, ainda, uma usina hidrelétrica.

Em 1968 colocou em atividade sua caldeira de recuperação de sólidos, capacitando-se a comercializar a celulose nos mercados interno e externo. Dois anos mais tarde, foi a vez de iniciar-se a produção da fábrica de sacos, nas adjacências da unidade de celulose e papel. A aquisição da segunda máquina de papel, para a produção de kraftliner, deu-se em 1971, enquanto 1973 é marcado pela instalação da secadora de celulose, a conclusão



Cresce uso de conjuntos agrupados.

embalagem, com a compra dos ativos da Marketing Embalagem, de Osasco (SP).

Em 1992, a razão social passa a Igaras Papéis e Embalagens Ltda. - transformada em sociedade anônima em 1994. Neste mesmo ano, exatamente no dia 29 de dezembro, definiu-se a atual composição acionária, com 50,01% de participação da Riverwood International e 49,99% da Suzano.

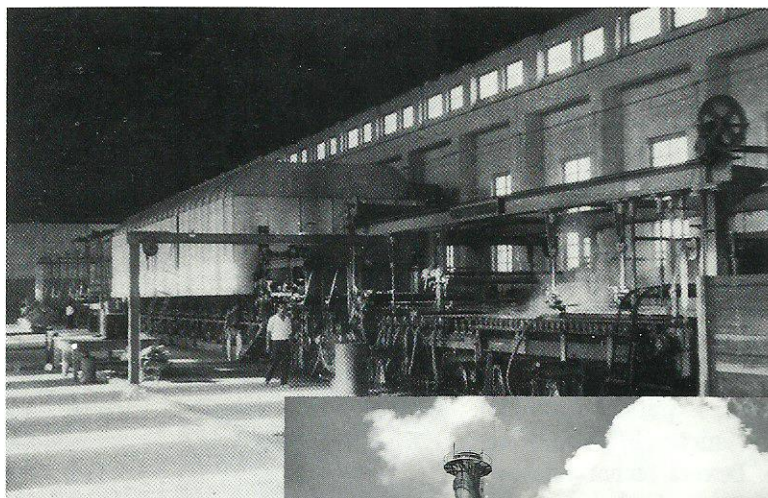
Sediada em Atlanta (EUA), a Riverwood International é uma empresa mundial que tem 6.200 funcionários e atua nos mercados de cartões para embalagens e máquinas para empacotamento. Conta com ativos no valor de US\$ 2,1 bilhões e faturou US\$ 1,3 bilhão em 1994. No final de outubro, foi anunciado um acordo em princípio para a transferência do seu controle acionário para um grupo de investidores institucionais norte-americanos.

A Igaras possui hoje cinco unidades fabris, que funcionam de forma totalmente integrada, desenvolvendo desde as sementes das árvores até os produtos finais. As duas fábricas de celulose e papel, em Otacílio Costa e Angatuba, fornecem 90% da matéria-prima consumida pelas fábricas de papelão ondulado, localizadas em Itajaí, Jundiá e São Miguel Paulista. A empresa, que tem ainda o centro de desenvolvimento de sistemas de embalagem em Osasco, conta com nove escritórios de vendas e 2.600 funcionários.

COMERCIALIZAÇÃO MAIS FÁCIL EM SUPERMERCADOS

Os sistemas de embalagem deverão figurar como a quarta fonte de receitas da Igaras em 1995, com uma participação de 3% no faturamento global, atrás das embalagens de papelão ondulado (57%), das exportações (29%) e das vendas domésticas (9%) de kraft, e à frente apenas da venda de miolo doméstico (2%) e madeira (1%).

Mesmo assim, Sanches neles aposta como um item fundamental para os próximos anos, aqui e nos demais países do Mercosul. "Sua adoção deverá dobrar de ano a ano. Em 1994/95 foi apenas o ponto de partida, mas no ano que vem as vendas, nossas e da concorrência, já deverão atingir 20 mil toneladas. Afinal, a comercialização de latas e garrafas em conjuntos (agrupados) é uma tendência



Máquina de papel de 1962 e a imponente caldeira de biomassa atual: a fábrica de Otacílio Costa acompanha o ritmo do progresso.

mundial", assinala, explicando que eles facilitam a venda em supermercados, o transporte por parte do consumidor, e têm a vantagem de poderem ser colocados diretamente na geladeira.

Além disto, está havendo um aumento da concorrência no setor, com o surgimento de muitas marcas novas de refrigerantes e cervejas, em latas e garrafinhas, "e isto favorece a adoção de embalagens múltiplas como um diferencial até para impulsionar as vendas". E, *last but not least*, a Igaras conta com o **know-how** da Riverwood International, uma das líderes mundiais neste segmento, para o desenvolvimento de seus sistemas, incluindo os equipamentos especiais oferecidos ao cliente, que são capazes de fechar entre 10 e 300 embalagens Multi-Pack por minuto.

PLANTIO E COLHEITA SÃO 100% MECANIZADOS

A Igaras possui mais de 72 mil hectares de áreas reflorestadas e de preservação natural. O reflorestamento é feito com eucalipto e pinus, sempre ao redor das unidades industriais de Otacílio Costa e Angatuba, onde são plantadas anualmente 8 milhões de árvores. "Temos uma tecnologia muito forte na área florestal, com plantio e colheita totalmente mecanizados, o que nos dá uma vantagem



comparativa de custos", orgulha-se Sanches.

Embora a empresa continue comprando mais terras, seu objetivo é, por meio do desenvolvimento genético e da pesquisa de novas espécies, aproveitar melhor sua área atual, com espécies mais produtivas e de desenvolvimento mais rápido. "Acreditamos muito na genética florestal e já estamos sentindo os efeitos do trabalho que vimos desenvolvendo há anos", garante o presidente da Igaras.

Ele considera que os produtos de base florestal são "um caminho para o Brasil", mas este potencial não é devidamente explorado por falta de estímulos ao reflorestamento. "A Olinkraft, pioneira em fibra longa no País, foi muito ajudada pelos incentivos então existentes. Deveria ser retomada alguma coisa neste sentido, inclusive para concorrermos com a Malásia, Indonésia, Chile e África do Sul. Os investimentos de longa maturação são inviáveis sem algum respaldo desse tipo", conclui Sanches.

BASIC MATERIALS CONSULTANTS

McKinsey & Company is a leading international management consulting firm, providing a broad business problem solving expertise to senior management of major corporations and institutions in 31 countries. The firm employs 3,000 consultants, worldwide, all of whom are dedicated to making positive, lasting and substantial improvements to clients' performance.

Currently, we have challenging opportunities for bilingual (Portuguese/English) business professionals in our Latin American Basic Materials Practice: Chemical, Mining, Non-ferrous, Pulp & Paper and Steel (based in São Paulo). As a McKinsey consultant, you will work on an engagement team to find innovative management solutions for basic materials and basic materials-related clients. The work demands a high level of analytic ability, strong communication and presentation skills, and a commitment to meeting deadlines with excellence.

To qualify, candidates should have from three to six years of increasingly responsible business or technical experience, an outstanding academic record with an advanced degree in an applied technical discipline (e.g. metallurgy, mining, engineering, chemistry) and fluency in Portuguese and English. Sound knowledge of process industries is a prerequisite. It is important that candidates demonstrate a proven track record of setting and meeting high objectives.

McKinsey & Company offers attractive compensation and benefits which are commensurate with the challenge. In addition, a career as a McKinsey consultant includes continual on-the-job training and participation in international training programs.

To be considered for this position, please send your resumé in confidence to:

McKinsey & Company

REGINA MOREL

Recruiting Administrator

Av. Brigadeiro Faria Lima, 2003 - 21º andar
CEP: 01451-913 - Pinheiros - São Paulo - SP

NOVOS DADOS ATESTAM DESACELERAÇÃO DA DEMANDA

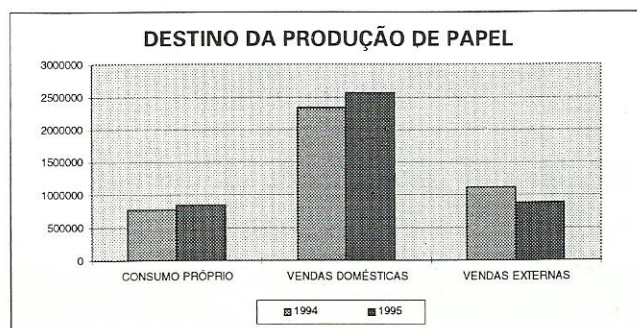
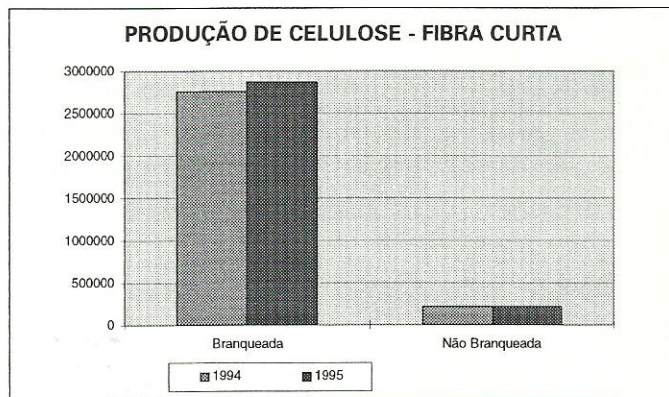
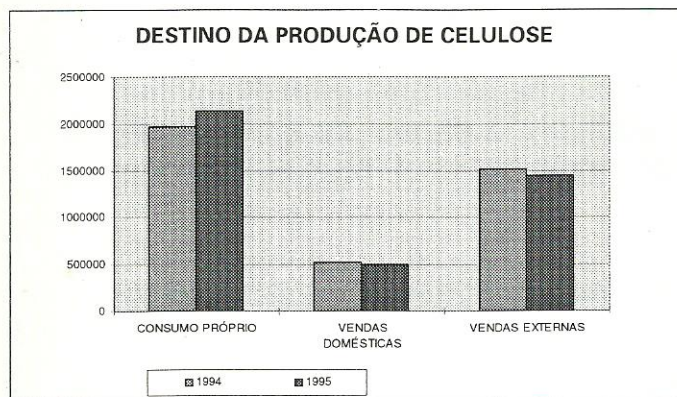
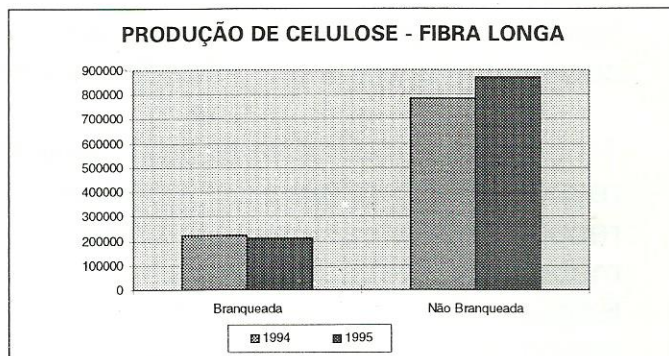
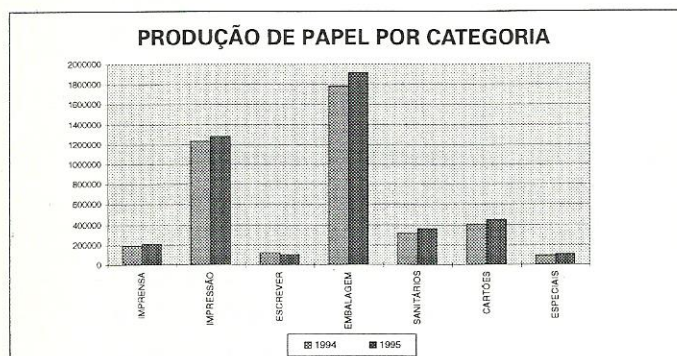
Os números de janeiro a setembro deste ano indicam que, após dois semestres de alta, o mercado de celulose e papel se estabiliza novamente e a produção brasileira deverá fechar 1995 com crescimento moderado.

A reversão da tendência de um aumento mais significativo da produção brasileira de celulose e papel, já apontada em nossa última edição, é confirmada pelos números de janeiro a setembro de 1995. Assim, se no primeiro semestre a produção de papel teve um crescimento de 11,4% com relação a idêntico período do ano passado, a

entrada dos dados (preliminares) do terceiro trimestre tornou bem menos expressivo esse percentual: 7,1%.

Já a produção de celulose, que registra um aumento de 4,9% no semestre, viu este resultado baixar para 4,7%. Como a pasta de alto rendimento também manteve um desempenho moderado - a produção cresceu 4,2% nestes nove meses, atingin-

do 349.178 toneladas, contra as 334.952 t de janeiro/setembro do ano passado -, tudo leva a crer que 1995 fechará mesmo com uns 5% de ganho sobre o exercício anterior. É ainda um quadro positivo, mas muito aquém daquele que se auguriava no início do ano. E a desaceleração das vendas na Europa, altamente estocada, é mais um sinal preocupante para o futuro imediato.



| PRODUÇÃO E DESTINO DO PAPEL (em toneladas) | | | |
|--|-----------------|------------------|--------------|
| | jan-set 1994 | jan-set 1995* | Cresc. % |
| PRODUÇÃO | 4143822 | 4436650 | 7,1 |
| Imprensa | 193738 | 210001 | 8,4 |
| Impressão | 1231846 | 1283487 | 4,2 |
| Escrever | 121424 | 99690 | -17,9 |
| Embalagem | 1778952 | 1918240 | 7,8 |
| Sanitários | 314160 | 362961 | 15,5 |
| Cartões | 407206 | 453104 | 11,3 |
| Especiais | 96496 | 109167 | 13,1 |
| CONSUMO PRÓPRIO | 772276 | 837709 | 8,5 |
| Imprensa | 0 | 0 | 0,0 |
| Impressão | 3092 | 5368 | 73,6 |
| Escrever | 12739 | 10869 | -14,7 |
| Embalagem | 737506 | 808173 | 9,6 |
| Sanitários | 27 | 100 | 270,4 |
| Cartões | 7228 | 2282 | -68,4 |
| Especiais | 11684 | 10917 | -6,6 |
| VENDAS DOMÉSTICAS | 2336792 | 2569984 | 10,0 |
| Imprensa | 181452 | 193267 | 6,5 |
| Impressão | 638823 | 724661 | 13,4 |
| Escrever | 81158 | 62955 | -22,4 |
| Embalagem | 719523 | 772919 | 7,4 |
| Sanitários | 286317 | 331681 | 15,8 |
| Cartões | 55243 | 402212 | 13,2 |
| Especiais | 74276 | 82289 | 10,8 |
| VENDAS EXTERNAS | 1115123 | 876686 | -21,4 |
| Imprensa | 11850 | 12714 | 7,3 |
| Impressão | 636835 | 520253 | -18,3 |
| Escrever | 29460 | 16036 | -45,6 |
| Embalagem | 340823 | 260073 | -23,7 |
| Sanitários | 30244 | 22217 | -26,5 |
| Cartões | 54733 | 33901 | -38,1 |
| Especiais | 11178 | 11492 | 2,8 |

Fonte: ANFPC

| PRODUÇÃO E DESTINO DA CELULOSE (em toneladas) | | | |
|---|-----------------|------------------|-------------|
| | jan-set 1994 | jan-set 1995* | Cresc. % |
| PRODUÇÃO | 3980277 | 4167156 | 4,7 |
| <i>FIBRA LONGA</i> | 1007513 | 1081575 | 7,4 |
| Branqueada | 223791 | 210575 | -5,9 |
| Não Branqueada | 783722 | 871000 | 11,1 |
| <i>FIBRA CURTA</i> | 2972764 | 3085581 | 3,8 |
| Branqueada | 2757951 | 2870405 | 4,1 |
| Não Branqueada | 214813 | 215176 | 0,2 |
| CONSUMO PRÓPRIO | 1970123 | 2139664 | 8,6 |
| <i>FIBRA LONGA</i> | 840756 | 943729 | 12,2 |
| Branqueada | 70466 | 82386 | 16,9 |
| Não Branqueada | 770290 | 861343 | 11,8 |
| <i>FIBRA CURTA</i> | 1129367 | 1195935 | 5,9 |
| Branqueada | 946728 | 1022267 | 8,0 |
| Não Branqueada | 182639 | 173668 | -4,9 |
| VENDAS DOMÉSTICAS/ COLIGADAS | 516873 | 503340 | -2,6 |
| <i>FIBRA LONGA</i> | 85319 | 67704 | -20,6 |
| Branqueada | 71494 | 59421 | -16,9 |
| Não Branqueada | 13825 | 8283 | -40,1 |
| <i>FIBRA CURTA</i> | 431554 | 435636 | 0,9 |
| Branqueada | 411709 | 415846 | 1,0 |
| Não Branqueada | 19845 | 19790 | -0,3 |
| VENDAS EXTERNAS | 1520551 | 1449373 | -4,7 |
| <i>FIBRA LONGA</i> | 86591 | 62359 | -28,0 |
| Branqueada | 86328 | 62255 | -27,9 |
| Não Branqueada | 263 | 104 | -60,5 |
| <i>FIBRA CURTA</i> | 1433960 | 1387014 | -3,3 |
| Branqueada | 1417408 | 1370574 | -3,3 |
| Não Branqueada | 16552 | 16440 | -0,7 |

Fonte: ANFPC

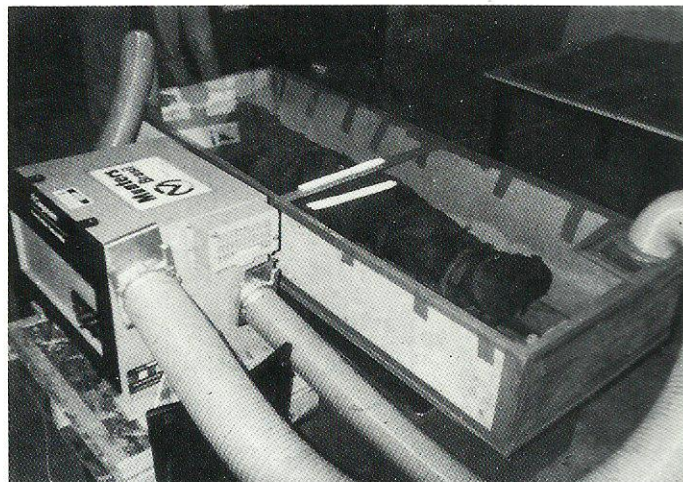
SUZANO SE ASSOCIARÁ À BOISE PARA FABRICAR PAPEL NOS EUA



A Suzano acaba de assinar carta de intenção visando constituir ainda neste ano **joint venture** (50% cada) com a Boise Cascade Co. - uma das 10 maiores fabricantes norte-americanas de celulose e papel, com mais de 30 anos de atividades e faturamento de US\$ 3,8 bilhões nos nove primeiros meses de 1995. O objetivo imediato é expandir a produção do complexo industrial da Boise na cidade de Jackson (Alabama, EUA), das atuais 120 mil tonela-

das métricas de papel para 420 mil t, por meio da implantação de uma nova máquina de papel para imprimir e escrever, com 9 metros de largura, orçada em US\$ 290 milhões. "Agora que a carta de intenções está assinada, será feita a avaliação dos ativos da unidade em Jackson e definidos os detalhes da nova empresa", inclusive o valor oficial da transação, informou Ademar Mignon (foto), diretor de Relações Com o Mercado da Suzano.

MUNTERS AGORA TEM SUBSIDIÁRIA BRASILEIRA



A Munters, empresa líder mundial do ramo da desumidificação e que há 20 anos atuava no Brasil por meio de licenciadas, conta agora com uma subsidiária em nosso país: a Munters Brasil, instalada no Rio de Janeiro. Assim, fica facilitada a aquisição de seus equipamentos, não só para desumidificação, como tam-

bém para secagem, tratamento de esgoto, limpeza de gases, umidificação e resfriamento. Uma de suas primeiras atividades foi pouco ortodoxa: prestou ajuda gratuita ao Museu Nacional, para secagem de uma múmia de mais de 3 mil anos que incidentalmente foi afetada pelas chuvas.

KVAERNER TEM NOVO VICE

Roland Martin-Löf acaba de ser nomeado vice-presidente executivo do grupo norueguês Kvaerner e ficará responsável pela Kvaerner Pulping, unidade que atua na área de tecnologia para produção de celulose química. Martin-Löf, 54 anos, era presidente da Kvaerner Pulping AB, na Suécia, e possui vasta experiência gerencial na indústria de papel e

celulose. Além disto, alterando a estrutura organizacional do grupo, a Kvaerner Hymac passou a responder à unidade Kvaerner Pulping. Com mais de 500 empregados, a Kvaerner Hymec é líder no fornecimento de equipamentos e sistemas para produção de pastas mecânicas e de plantas de reciclagem de papel.

BOVINOCULTURA DE CORTE

Na fazenda Macedônia, de propriedade da Cenibra, está sendo desenvolvido agora o projeto Bovinocultura de Corte, que veio permitir uma utilização intensiva e racional dos 600 ha de área plana e solo fértil. Numa primeira fase já foi feita a seleção e melhoramento do rebanho. O programa de adoção de técnica de confinamento de bovinos conta com 200 cabeças em engorda. Os resulta-

dos do projeto já garantiram a recuperação de uns 150 ha de pastagem e a redivisão dos pastos para facilitar o manejo, a implantação de 40 ha de capineira e 700 t de silagem do capim elefante produzidas. O projeto foi apresentado a pecuaristas e agricultores vizinhos da empresa, para atestar a viabilidade da pecuária intensiva e servir de modelo para outras fazendas da região.

CAMBARÁ DISTRIBUI MUDAS

Numa única jornada, a Celulose Cambará distribuiu 30 mil mudas de pinus e eucalipto em quatro municípios da região gaúcha de Aparados da Serra. Foi no último Dia da Árvore, quando a empresa realizou a sexta edição de sua campanha ambiental **Preserve a Mata Atlântica. Plante a sua lenha**. As projeções são de que a população local colha 80 mil

metros estéreos de eucalipto nos próximos anos, para utilização como lenha, atendendo às necessidades de consumo de aproximadamente 8 mil famílias pelo período de um ano. Já o pinus é plantado para a produção de madeira serrada. Com isto, os moradores da região deixarão de cortar quantidades equivalentes de espécies nativas.

DESCOBERTAS NOVAS ESPÉCIES

Quatro novas espécies de anfíbios, até então desconhecidos pela ciência, foram localizadas na reserva de Mata Atlântica da Veracruz Florestal, no Extremo Sul da Bahia. O trabalho de campo esteve a cargo de um grupo de pesquisadores do Instituto Iguazu (RJ), em parceria com o Museu Nacional da UFRJ. Outras

10 espécies identificadas podem ser igualmente inéditas, dependendo de confirmação em estudos complementares. A estação mantida pela Veracruz representa 11,4% das áreas de Mata Atlântica protegidas na Bahia e tem servido à pesquisa científica, educação ambiental e turismo ecológico.

GOMES FRANCO É O NOVO PRESIDENTE DO SINPASUL

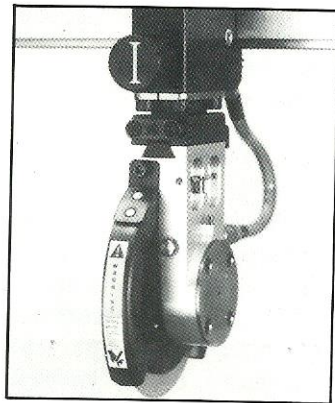


O Sindicato das Indústrias do Papel, Papelão e Cortiça do Estado do Rio Grande do Sul (Sinpasul) tem novo presidente: Luís Fernando Gomes Franco (centro), eleito para o período 1995/1998. A eleição teve a presença do vice-presidente de Meio Ambiente da ANFPC, Celso Foelkel (dir.) e do vice da Federação das Indústrias do Estado, An-

dré Meyer da Silva (esq.). Fazem parte da nova diretoria do Sinpasul Júlio André Ruas Tedesco, Alfred Freund, Fernando José Ruschel Justo (**vice-presidentes**), Luiz Fernando Corrêa da Silva (**1 secretário**), Maurício Mância (**2 secretário**), Francisco José Justo (**1 tesoureiro**) e Júlio Antônio Todesco (**2 tesoureiro**), dentre outros.

NOVO SUPORTE DA TIDLAND

A Tidland, que fabrica uma ampla linha de equipamentos de corte e rebobinamento para as indústrias de acabamento e conversão do papel, acaba de introduzir uma nova geração de seu pequeno suporte de faca Classe 1, com novos formatos projetados para melhor desempenho, segurança e facilidade de operação. Destaque para uma nova trava que foi acrescentada para servir como um sistema de segurança do cassete de corte, evitando danos mesmo se o operador esquecer de apertar o sistema primário.

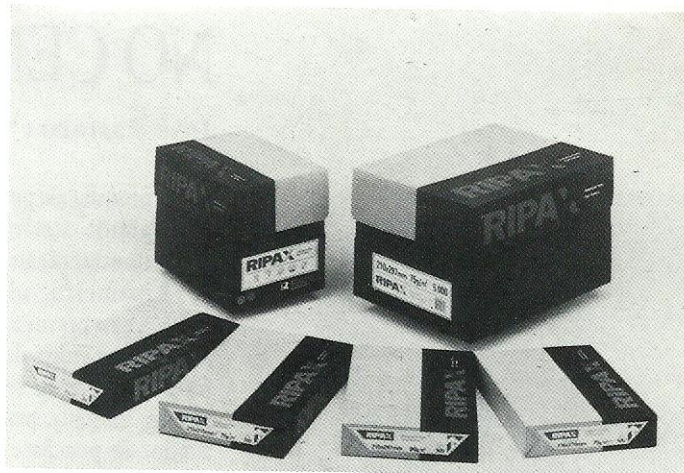


RHODIA INAUGURA LABORATÓRIOS

A Rhodia inaugurou em outubro um novo conjunto de laboratórios de assistência técnica e desenvolvimento, destinado às indústrias de papel, carpetes, tintas e construção civil. Resultado de um investimento de US\$ 2 milhões, o novo conjunto de laboratórios, que está localizado no

Centro de Pesquisa do Conjunto Industrial de Paulínia (SP), é o mais moderno do hemisfério Sul em sua área de atuação. Dele faz parte um coater-piloto que desenvolve processos de revestimento em papéis e cartões, trabalhando a uma velocidade de 2 mil metros por minuto.

RIPAX TEM NOVA EMBALAGEM

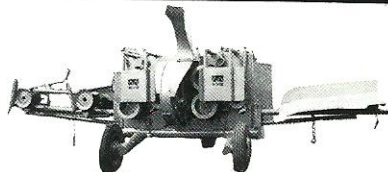


A Ripasa acaba de lançar a nova embalagem da Ripax, linha que, num conceito de multiuso, é direcionada a impressão à laser, xerografia, offset, datilografia e escrita manual. Intensificando sua presença no mercado de cut size, a Ripasa pretende alcançar em 1996 uma participação de 30%

nesse segmento. A nova embalagem engloba um conceito moderno e oferece o produto em caixas de 5 e de 10 resmas, para facilitar seu transporte e manuseio em residências e escritórios. A empresa anuncia também a entrega de kits esportivos para 32 escolas de Araraquara e região.

Descascador de madeiras "MACIR"

A solução definitiva.



Peca fita de demonstração.

- Maior rendimento de descasque por hora.
- Maior velocidade de alimentação.
- Fácil manejo nas operações.
- Fácil manutenção.
- Segurança para o operador.
- Melhor qualidade da madeira descascada.
- 95% de descasque completo.
- Garantia / Assistência técnica / Peças
- Treinamento aos usuários
- Descasca Pinus / Eucaliptus de 7 a 35 cm Ø
- Acionamento por trator motor elétrico / estacionário.

FABRICAMOS TAMBÉM:

- Tanques pipa com carroça agrícola.
- Conjuntos de irrigação.
- Carreta transportadora florestal.

UTILIZE O FINANCIAMENTO FINAME

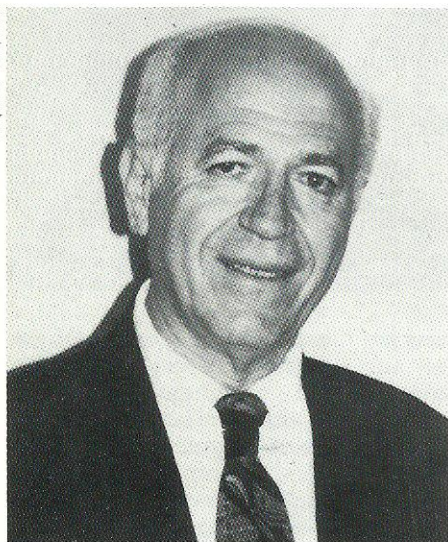


METALÚRGICA MACIR LTDA
INDÚSTRIA DE MÁQUINAS PARA DESCASQUE DE MADEIRAS

Rod. BR-101, Km 137 - Canivete - Cx. postal 76
Tels: (027) 264.2858 - FAX: (027) 264.0508 - CEP: 29900-970 - LINHARES - ES

PREMIAÇÃO AVANÇA NO CENÁRIO INTERNACIONAL

José Pastore (*)



* José Pastore é professor titular da Faculdade de Economia e Administração da USP e autor dos livros "Flexibilização dos Mercados de Trabalho e Contratação Coletiva" e "Relações do Trabalho no Japão".

A premiação pelo desempenho é o segundo sistema mais freqüente de remuneração dos trabalhadores (o primeiro, claro, é o pagamento fixo). Essa premiação está sempre ligada ao desempenho da empresa, passado e futuro. Ela pode se dar via bônus em dinheiro, viagens, presentes, ações, seguros, fundos de pensão e outros benefícios.

Os planos de premiação existem há muito tempo no Japão. Cresceram nos EUA a partir dos anos 80. E começam a ganhar espaço agora na Europa.

O tema tem chamado a atenção dos profissionais de recursos humanos em quase todas as partes do mundo. Mas apenas os Estados Unidos e o Japão possuem dados fidedignos. As pesquisas norte-americanas mostram que, nos últimos 30 anos, a proporção de empresas usando tais sistemas passou de 15% para 21% e a cobertura de empregados beneficiados saiu de 13,5% para 18,4%.

Na Ásia, o campeão do sistema de premiação é o Japão, onde praticamente todas as empresas com mais de 30 empregados pagam dois bônus por ano a todos os funcionários. Em muitos casos esse bônus chega a representar até 40% da remuneração total.

Para o restante da Ásia, os dados de pesquisa são precários. Ainda assim, é possível registrar que, em Cingapura, mais da metade dos contratos coletivos possuem um sistema de participação nos lucros. Na Coreia, há um sistema de bônus bianuais com base na produtividade. Na Tailândia os bônus são anuais. E em Taiwan há bônus mensais.

No Canadá, o sistema de participação nos lucros cobre cerca de 17% das empresas.

Já na Europa, o sistema começou a ser negociado na década de 60 (Inglaterra), mas se tornou um pouco mais freqüente só depois dos anos 80. Estima-se que 18% dos empregados na França estão nesse sistema; 8% na Inglaterra; 7,4% na Holanda; 5% na Alemanha e 3% na Irlanda, Itália e Espanha.

Na América Latina, vários países aprovaram esse sistema por lei, como é o caso do Brasil, Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, México, Panamá, Peru e Venezuela. Mas poucos são os que o implementaram.

Nos estudos realizados, as principais razões para a empresa adotar o sistema de premiação são: estimular os empregados com uma renda adicional para ajudar a formar sua poupança para a aposentadoria; ajudar a empresa a reter os bons empregados; e motivar os empregados a produzirem mais e melhor.

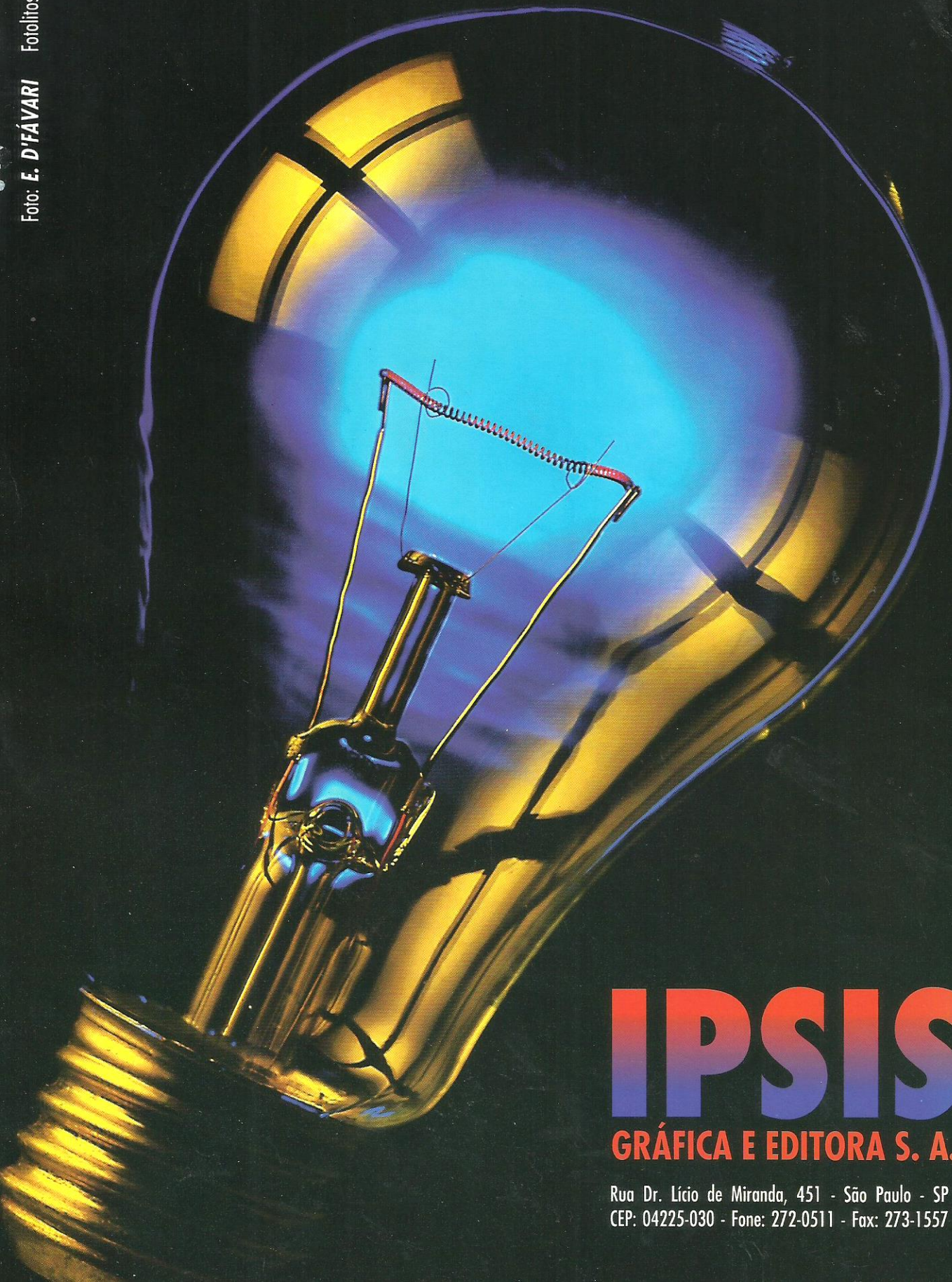
As pesquisas dos últimos 15 anos mostram que a preferência das empresas é pelo sistema de **premiação coletiva**. Este cria menos injustiças; gera mais espírito de equipe; e tem menores custos. Cerca de 25% das empresas norte-americanas com mil empregados e praticamente todas as empresas japonesas com mais de 30 empregados usam esse sistema.

Nos EUA, os estudos mais promissores apontam que a premiação coletiva tende a aumentar os ganhos salariais em cerca de 15%; os mais conservadores revelam aumentos de 10%. Evidentemente, ganhos salariais e ganhos de produtividade não são a mesma coisa. Mas, de um modo geral, numa economia competitiva, os avanços salariais se relacionam positivamente com os aumentos de produtividade.

Em estudos mais acurados, que procuram detectar os impactos sobre certas formas de produtividade (como, por exemplo, volume de produção ou vendas por empregado), os sistemas de premiação são responsáveis por cerca de 5% do referido aumento.

Os dados têm permitido mostrar de modo mais claro os impactos no nível microeconômico. Os impactos macroeconômicos têm sido questionados pelas pesquisas mais recentes. De qualquer modo, os sistemas de premiação são particularmente indicados quando: há muita competição entre as empresas; as tarefas exigem muito empenho pessoal; e/ou o trabalho tem momentos de baixas e de picos.

Foto: E. D'ÁVARI Fotolitos: STUDIO A



IPSIS

GRÁFICA E EDITORA S. A.

Rua Dr. Lício de Miranda, 451 - São Paulo - SP
CEP: 04225-030 - Fone: 272-0511 - Fax: 273-1557

A PISA planejou e preparou-se para este sucesso.

A PISA se orgulha de possuir na atualidade uma "world class machine". Em parceria com a Voith Sulzer, investiu na atualização tecnológica de sua planta, visando o aumento da produtividade.

Após 3 anos de muito trabalho, as reformas idealizadas começaram a apresentar os resultados esperados. Recordes de produção passaram a ser batidos, a qualidade do papel se mostrou em linha com a dos importados e a PISA tornou-se ainda mais competitiva.

Hoje, seguindo os padrões da CPPA - Canadian Pulp and Paper Association - a PISA está entre as 10 mais eficientes do mundo, com 91,5% de eficiência operacional, num universo de mais de 140 máquinas de papel imprensa.

Operando nesta eficiência, a uma velocidade de 1.100 m/min, coloca-se também como uma das mais produtivas, ultrapassando os 700 Kg/cm/dia, marca atingida somente pelas líderes do mercado.

O programa entra na sua segunda etapa, com previsão de atingir em 1.997 um nível de produção de 190.000 t/ano, agregando mais 60.000 t/ano - capacidade nominal da máquina.

Parabéns à PISA, que mais uma vez optou pela qualidade e tecnologia da Voith Sulzer.

