

ANO XV - Nº 64 - 1999

ISSN 01025279

ENTREVISTA
CARLOS AGUIAR

CELULOSE & PAPEL



Números do setor:

o balanço de 1998
perspectivas para 1999



A sua indústria acaba de ganhar uma força.

Gás Natural da Comgás. Mais desenvolvimento para as indústrias da região. Mais qualidade de vida para você.

O Gás Natural é uma fonte de energia produzida pela natureza há milhões de anos. E com as obras do Gasoduto Bolívia-Brasil, a Comgás traz para você essa energia através de mais de dois mil quilômetros de tubulações, projetadas e desenvolvidas com a mais avançada tecnologia.

Com o Gás Natural na sua empresa, você vai passar a contar com uma fonte de energia reconhecidamente menos poluente, que não agride a natureza e evita gastos com equipa-

mentos antipoluentes e tratamento de efluentes. O Gás Natural dispensa transporte e armazenagem; é mais seguro e possui uma qualidade uniforme. Além disso, a Comgás fornece assessoria gratuita para a adoção do sistema de gás em sua indústria, e é responsável pela operação e manutenção da rede externa. Essas são as vantagens de uma energia moderna e eficiente, que pode ser aplicada tanto em indústrias e comércios, como em residências e veículos.

O Gás Natural acaba de chegar à sua região. Entre em contato com a Comgás e peça a visita de um dos nossos técnicos. Você vai conhecer a verdadeira energia do século XXI, que proporciona mais desenvolvimento e qualidade de vida.

Site: www.comgas.com.br

E-mail: gasven@comgas.com.br

Orientação e Apoio ao Consumidor

Telex: (011) 3177-5319,
3177-5343 e 3177-5346

Fax: (011) 3177-5348

COMGÁS
NATURAL

 SECRETARIA
DE ESTADO
DE ENERGIA

 GOVERNO DO ESTADO
DE SÃO PAULO

Comgás Natural. A energia do século XXI.

CRISE E PERSPECTIVAS

Boris Tabacof *



“Nada soa tão falso, como demonstrou a experiência de passado recente, no qual ficamos, entre oscilações de leis ou decretos casuísticos, um longo período de quinze anos sujeitos à indexação”.

Há sinais de cores firmes que começam a desenhar uma perspectiva menos penosa para os rumos da economia nacional. Os fatores decorrentes da falta de confiança ou de credibilidade na capacidade de o país vir a recuperar sua estabilidade, afetada a partir da flutuação do câmbio que se seguiu ao alargamento da banda, em 13 de janeiro, começam a ceder lugar a atitudes significativas e palpáveis, impulsionadas a partir do novo acerto — o 13º feito pelo país — com o FMI. Verdade que o acordo expressa uma realidade dura, provocando recessão e desemprego, na imposição de um programa drástico para limitar o déficit público a 50% do PIB e conter a inflação no patamar máximo dos 16,8%. Mas não há, por mais sugestões que surjam no auge das crises, saídas miraculosas. Se a inflação próxima de números considerados decentes e, portanto, sob controle, já era um fato ao qual o país se habituara, ela volta a tirar o sono da sociedade face ao vendaval das oscilações econômicas. E, nessas ocasiões, o mais comum tem sido ouvir opiniões de políticos experimentados e até mesmo de autoridades no exercício de funções elevadas, calcadas nas premissas falsas de que a solução para enfrentar a inflação é a promoção do sistema de indexação que corrigiria os salários minorando o peso da alta dos preços pagos pelos trabalhadores.

Nada soa tão falso, como demonstrou a experiência de passado recente, no qual ficamos, entre oscilações de leis ou decretos casuísticos, um longo período de quinze anos sujeitos à indexação. Voltar a ela será restabelecer a hiperinflação, pois ela aca-

baria por, uma vez mais, mutilar a estrutura da produção nacional, pondo fim à nossa frágil poupança interna. Nem inflação, nem tampouco a indexação, são males necessários. Devem, ambos, ser aliçados de um processo econômico que se pretende sadio, estável e promotor do desenvolvimento.

Na medida em que caminhamos para a retomada da confiabilidade e que o governo tenha maior segurança ao controlar as rédeas de comando do país virão as soluções que hoje afligem a indústria e as empresas em geral: os créditos para financiar a produção, a comercialização e a exportação. E nessa acomodação benéfica surgirão os alicerces de uma nova retomada de eficiência do comércio

exterior, amparada pela forte diferença cambial, trazendo de volta a geração de superávits para ajudar o equilíbrio das contas externas.

Sem a intenção de otimismo exagerado, mas sabendo que devemos nos agar-

rar à realidade no jogo das oportunidades, os sintomas são, realmente, de melhoras. Além dos recursos do Fundo Monetário injetados por decorrência do novo acerto, concomitantemente com US\$3,4 bilhões do BID, registramos os comunicados dos bancos internacionais, norte-americanos e europeus, através dos quais os banqueiros asseguram a manutenção das linhas de crédito ao Brasil nos moldes vigentes em 28 de fevereiro. Se nada há a comemorar, pelo menos nos é lícito concluir dessas ações que nossos credores não acreditam numa moratória brasileira e fazem profissão de fé segundo a qual, internamente, o governo mostra condições de controlar a dívida pública após a confusão dos 50 dias que se instalou na economia nacional depois da livre flutuação cambial. São esses novos suportes externos que indicam a normalização paulatina da situação, caminho para o restabelecimento da confiança e para a retomada da estabilidade. O passo seguinte será o reingresso dos recursos externos e a contenção da inflação a níveis decentes, como os que se acostumara nossa sociedade. E, com isso, com o nosso esforço comum para mais esta causa Brasil com a qual todos devemos nos envolver, recompor a roda econômica viva e ativa, com inflação contida e o fantasma da indexação afastado. Assim, será possível a retomada do desenvolvimento, ainda neste ano, para minorar os males da recessão anunciada e gerar os instrumentos competentemente adequados para voltarmos a crescer na virada do milênio.

Boris Tabacof é presidente da BRACELPA - Associação Brasileira de Celulose e Papel.

CELULOSE & PAPEL

Ano XV - Março de 1999 - nº 64

A revista **Celulose & Papel** é órgão oficial da
Bracelpa - Associação Brasileira de
Celulose e Papel
Rua Afonso de Freitas, 499
CEP 04006 - São Paulo - SP
Fone: (011) 885-1845
<http://www.br.homeshopping.com.br>

Conselho Editorial
Alberto Fabiano Pires
Alfred Freund
Leomir Trombini
Mário Higino Leonel
Ruy Haidar

Conselho Consultivo
GT2 Divulgação



Não contamine
USE PAPEL

Celulose & Papel é produzida e editada pela
Unipress Editorial ISSN 0102-5279

UNIPRESS
EMPRESA DE COMUNICAÇÃO

Diretoria

Alaôr José Gomes
Reginaldo Finotti

Diretor de Redação e Editor

Reginaldo Finotti

Redação

Maroni J. Silva
Sílvia Pimentel D'Alessio

Fotos

Nilton Queiroz

Revisão

Tânia Teófilo

Publicidade

José Cruz Filho

Relações Públicas

Lina Carla Finotti

Redação, Administração e Publicidade

Avenida Paulista, 2006 - 11º andar
Conjs. 1108 - Fone/Fax (011) 251-1122
CEP 01310-926 - São Paulo - SP
E-mail: Unipress@mtecnetsp.com.br

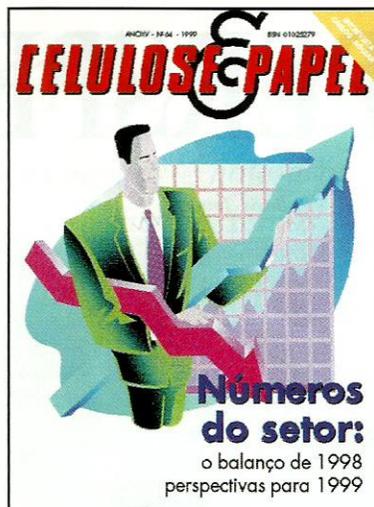
Fotolitos

Stúdio A Fotolito

Impressão

Stúdio A Fotolito

SUMÁRIO



CAPA

Na avaliação por segmento, o papel reciclado foi a grande vedete em 1998, registrando vendas 10% superiores na comparação com o ano anterior. Em seguida vem o segmento de papel cartão revestido, cujas vendas aumentaram 9,4%. Devido, principalmente, à flutuação do real frente ao dólar, os empresários do setor acreditam num ano promissor. O cenário mais provável é que a indústria será amplamente beneficiada pela substituição de importações.

6

EMPRESAS

A partir de 1997, quando o grupo paulista Gusmão dos Santos assumiu o seu controle, a MD Papéis vem atravessando uma fase de recuperação e, ao mesmo tempo, de muito dinamismo, por conta de uma gestão mais moderna e compatível com os dias atuais. Para 1999, a empresa estabeleceu alguns desafios, entre os quais o enobrecimento do mix de produtos.

20

IN MEMORIAN

O setor de celulose e papel perde mais um de seus maiores ícones, Leon Feffer, fundador do grupo Suzano de Papel e Celulose.

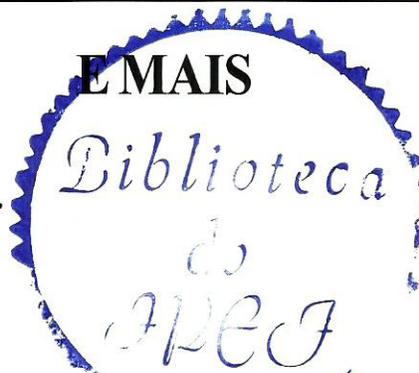
24

GENTE

O presidente da maior produtora e exportadora de celulose, a Aracruz, Carlos Aguiar, fala sobre a sua trajetória desde a infância até o comando da empresa. Sem abrir mão do convívio com a família, conta como é possível conciliar trabalho e vida familiar, sem traumas.

26

Números do setor
Comércio Exterior
Noticiário
Opinião



12
29
30
34

bureau de pré-impressão
gráfica off-set
alta tecnologia e qualidade

STUDIO
BUREAU

TEL: (011) 4975.5633

Setor espera substituição de importações em 99

Segundo os empresários, as perspectivas para 1999 são promissoras, principalmente devido à flutuação do real frente ao dólar.

Mesmo com o vendaval que se abateu sobre a economia mundial, o setor de celulose e papel, no Brasil, conseguiu um desempenho em 1998 acima do crescimento do PIB, estimado em 0,15% pelo IBGE.

Em 1998 foram produzidas 6,8 milhões de t de celulose e pastas e 6,6 milhões de t de papel, registrando um aumento de 6% e 1%, respectivamente (ver matéria na página 12).

Na avaliação por segmento, um dos grandes destaques foi o *boom* nas vendas de reciclados, estimadas em 10%, e de papel cartão revestido, que apresentou um crescimento de 9,4% em 1998.

Na linha de revestidos (*couché*), que teve um crescimento de consumo na ordem de 1,3% em 1998, o Brasil caminha firmemente para auto-suficiência. Graças aos investimentos realizados no aumento da capacidade de produção, introduzindo tecnologia de ponta, o segmento está cada vez mais capacitado para substituir importações, que continuam elevadas, mas vêm regredindo.

As perspectivas para 1999, segundo os empresários do setor, são promissoras, devido principalmente à flutuação do real frente ao dólar. Pela avaliação dos analistas, além

do setor contar com as tradicionais vantagens comparativas em relação aos concorrentes, recuperará também competitividade perdida em decorrência da defasagem cambial que existia anteriormente.

O cenário mais provável, se o governo conseguir, efetivamente, focar a gestão da economia nos chamados fundamentos macroeconômicos voltados à superação da crise, é que o setor de celulose e papel, assim como vários outros segmentos, será amplamente beneficiado pela substituição de importações.

Outro fator importante que reforça o otimismo dos fabricantes é a redução significativa dos estoques de celulose ocorrida em 1998, em nível mundial, motivada pela suspensão temporária da produção em algumas regiões, inclusive no Brasil. Nos Estados Unidos, inclusive, houve a parada definitiva de máquinas mais antigas, cuja operação tornou-se inviável por falta de competitividade.

Em decorrência desses aspectos, segundo os empresários, já a partir do segundo semestre deste ano, é possível que os preços comecem a reagir positivamente, criando condições para que o setor ingresse, mais adiante, num novo ciclo de crescimento sus-

tentado. A retomada definitiva está prevista para o ano 2000.

No caso específico do Brasil, esse novo estágio deverá exigir investimentos pesados em atualização tecnológica. A depressão dos preços nos últimos anos impediu que os fabricantes participassem da última onda em termos de estado da arte em tecnologia de produção, novos processos, desenvolvimento e valorização dos recursos humanos e pesquisa e desenvolvimento voltada à área florestal.

A agenda do setor contempla, ainda, para este ano, a continuidade das parcerias estratégicas, fusões ou incorporações, com ou sem a participação do capital estrangeiro. Num primeiro momento, segundo avaliam os empresários, os investidores estrangeiros acompanharão, atentamente, o comportamento da economia brasileira a curto e médio prazos.

Quando o país conseguir superar a crise, aumentando sua competitividade sistêmica e a credibilidade internacional, os investimentos estrangeiros tenderão a retornar. Com esse cenário, as empresas estrangeiras passarão, então, a olhar de novo o Brasil como um potencial para instalar suas unidades ou eventualmente, fazer aquisições.



Celulose

Os resultados alcançados pela celulose em 1998, quando a produção registrou um aumento de 16% em relação ao ano anterior, devido a expansões feitas pela Aracruz, VCP e Jari, não corresponderam às expectativas dos empresários, em termos de rentabilidade. Embora os fabricantes brasileiros tenham sido bem-sucedidos na estratégia de ganhar mercado e aumentar as vendas externas, 1998 foi um ano difícil, segundo a avalia-

ção do vice-presidente para a área de Celulose da Bracelpa, Carlos Aguiar.

Um dos fatores responsáveis pelo mau desempenho foi a queda mundial da demanda de celulose, estimada em cerca de 300 mil toneladas, frente a um excesso de estoque de dois milhões de toneladas. Por causa desse desequilíbrio, o preço da tonelada de celulose no mercado internacional foi cotado em US\$ 398, em 1998, contra US\$ 448 em 97.

Na tentativa de reverter esse quadro desfavorável, os fabricantes promoveram

paradas, entre setembro e dezembro, para controlar estoques e suspensões definitivas de várias fábricas de menor eficiência, principalmente nos Estados Unidos. No final do ano, os estoques mundiais de celulose foram reduzidos para um milhão e 100 mil toneladas, um número considerado razoável em comparação com o que havia no meio do ano.

Somente no Brasil, 95 mil toneladas de celulose deixaram de ser produzidas em 1998, com a paralisação temporária de algumas unidades. De certa forma, as parali-

sações ocorridas em outras partes do mundo abriram espaço para o Brasil exportar a produção excedente principalmente com destino aos Estados Unidos, Portugal e Espanha.

O país foi beneficiado ainda, segundo Aguiar, que também é presidente da Aracruz, pela substituição de celulose de menor qualidade que deixou de ser comercializada em algumas regiões. Isso se deve a pequenas fábricas altamente poluentes que estão sendo fechadas.

Contudo, não houve muita alteração quanto à distribuição geográfica das exportações brasileiras de celulose em 1998. Da mesma forma que nos anos anteriores, os embarques foram feitos principalmente para os Estados Unidos, Europa e Ásia. A mudança significativa, segundo Aguiar, é que o Brasil entrou na brecha deixada por fábricas menos competitivas e que isso agrega valor aos produtos brasileiros.

A desvalorização do real frente ao dólar é interpretada como um fator altamente positivo para a celulose, desde que a conjuntura se mantenha estável e sem inflação elevada.

O otimismo dos fabricantes com os possíveis resultados positivos para este ano é alimentado também por um sensível aumento de demanda registrado no final do ano passado na Ásia. O fato é atribuído ao início do processo de recuperação de algumas economias da região, principalmente da Coreia do Sul, Tailândia e Indonésia, onde os estoques de celulose local estão se esgotando, abrindo, assim a possibilidade para importações.

Outro fato relevante, segundo informou Aguiar, é que os fabricantes de papel da China estão introduzindo máquinas novas e mais modernas que não operam com a celulose de palha de trigo que eles produziam anteriormente e por isso também são importadores potenciais.

Apesar do otimismo em relação a 1999, o primeiro semestre será também muito difícil. Além do excesso de quase 1 milhão e meio de toneladas de celulose, está prevista para este ano a entrada de novas unidades na Indonésia e expansão de capacidade em outras regiões. E essa oferta não será absolvida neste primeiro semestre, funcionando, portanto, como

fator de compressão dos preços para baixo.

Mas é possível, segundo Aguiar, que no segundo semestre haja um aumento da demanda e o setor caminhe, definitivamente, para a recuperação. E com certeza, no ano 2000, o cenário será mais favorável. 1999 é o ano em que as capacidades novas estão se esgotando e como não há nenhuma fábrica grande sendo construída, haverá um equilíbrio entre oferta e demanda, possibilitando um crescimento acentuado e mais sustentado.

Nessa nova etapa, Aguiar entende que os fabricantes brasileiros terão que recompor os investimentos em atualização tecnológica, já que muitas empresas do setor contraíram os investimentos pressionadas pela redução da rentabilidade.

Além do *gap* na área florestal, onde o setor perdeu também muitos talentos, Aguiar afirma que houve também uma queda importante no setor de máquinas e equipamentos. Contudo, diz ele, o preço da celulose de eucalipto fabricada no Brasil continua sendo diferenciado em relação à celulose de fibra longa.



Papel imprensa

Embora a produção de papel imprensa tenha crescido 1,5% em 1998, chegando a 270 mil toneladas, contra 265 mil toneladas em 1997, o Brasil continua sendo um grande importador. Os resultados do ano passado não foram bons, segundo Donald Mota, vice-presidente da Bracelpa, pois houve queda no consumo e os preços internacionais, que balizam o mercado doméstico, estiveram em queda.

A queda de preços, segundo Mota, é resultado do excesso de oferta de papel imprensa no mercado internacional, de onde vem a maior parte do produto consumido pelos donos de jornais no Brasil. Os dados disponíveis revelam que oito grandes jornais, principalmente do Rio e São Paulo, consomem 50% da oferta de papel imprensa colocada no mercado pelos fabricantes brasileiros.

No ano passado, não houve investimentos novos em aumento de capacidade de

produção. O desequilíbrio entre oferta e consumo interno deverá se prolongar por mais tempo, até que a economia dê sinais efetivos de recuperação e que os empresários se sintam encorajados para ampliar a produção ou abrir novas unidades.

Pelos cálculos da Bracelpa, o investimento numa nova planta de papel imprensa está estimado em US\$ 350 milhões. E como os custos de produção do papel de imprensa são 20% maiores que os da produção de papéis importados, os fabricantes tendem a investir em áreas mais rentáveis.

Uma greve realizada numa fábrica no Canadá, em 1998, um dos maiores exportadores de papel imprensa para o Brasil, funcionou como fator de equilíbrio da oferta no mercado, segundo Donald Mota. Mas a partir do início deste ano, observa, o volume de produção começou a voltar ao normal.

A expectativa para este ano é de que a oferta continue elevada, em nível internacional, devido a entrada em funcionamento de uma fábrica de papel imprensa na

Desequilíbrio entre oferta e demanda se manteve

Malásia e outra na França. Com isso, os preços deverão permanecer baixos.

A desvalorização do real é um complicador a mais para os fabricantes de papel imprensa. Como a matéria-prima é cotada em dólar no mercado internacional, haverá aumento dos custos operacionais.

O consumo doméstico deve aumentar, este ano, em torno de 5%, segundo previsão dos fabricantes, mas importações deverão continuar elevadas.

Além do real desvalorizado, os competidores do sudeste da Ásia estão financiando as exportações com 420 dias de prazo e 6% de taxa de juros ao ano. Enquanto isso, empresas médias brasileiras conseguem descontar duplicatas a no mínimo 4% ao mês.

Com o dumping financeiro e o câmbio, segundo os analistas de investimentos, os papéis importados estão entrando pesado no Brasil. Neste ano serão US\$ 1 bilhão em importações, contra US\$ 500 milhões de média histórica. Parte disso vem por meio de fraudes no papel linha d'água, destinada à imprensa.



Papel de imprimir e escrever

Apesar da conjuntura de preços baixos, o segmento de papel para imprimir e escrever fechou o ano de 1998 com alguns indicadores extremamente positivos.

Além do crescimento de 8,1% no consumo aparente da linha de não-revestidos, os fabricantes puderam festejar também o aumento de sua participação no mercado doméstico em papel revestido (couché), onde a demanda cresceu 1,3% em 1998. As importações, que ainda respondem por 50% do abastecimento local, vêm gradativamente cedendo espaço ao produto nacional.

Os dados disponíveis até novembro do ano passado mostram que elas recuaram em 3,4% em comparação com igual período de 1997. Isso se deve aos novos investimentos em aumento de capacidade e introdução de tecnologia de ponta, conforme relatou o vice-presidente de Papel de Imprimir e Escrever da Bracelpa, Raul Calfat.

Dois fatores impulsionaram as vendas do papel não-revestido em 1998: de um lado, observa Calfat, o crescimento do consumo de *cut size* que chegou a 15% nos últimos anos, manteve a sua trajetória ascendente em 1998, embora em menor proporção; já a linha de papel folha bobina, que mostrou-se estagnada entre 1996 e 1997, reagiu positivamente em função dos preços relativamente baixos, favorecendo a desestocagem.

A evolução da tecnologia para a produção de cópias e a própria cultura do "xerox" têm se mostrado também como fatores indutores do aumento do consumo de papel cortado no Brasil e no mundo.

Para atender a demanda interna de pa-

pel não revestido, os fabricantes tiveram que alterar, parcialmente, a sua estratégia de venda reduzindo as exportações. O volume embarcado para o exterior em 1998 chegou a 674 mil toneladas, representando uma queda de cerca de 11% sobre as 761 mil toneladas exportadas em 1997.

Sobre o papel revestido, destinado a revistas e material promocional de acabamento mais requintado, o grande destaque em 1998, além do crescimento do consumo aparente sobre uma base de expansão de 50% registrada em 1997, foi o início do processo de substituição de importações, conforme ressaltou Calfat, que também é diretor superintendente da Votorantim Celulose e Papel (VCP).

O segmento de couché produziu nos primeiros onze meses de 1998 um total de 230 mil toneladas. O número contempla já o aumento de produção resultante dos investimentos feitos para aumentar a capacidade de produção. A VCP agregou à sua produção mais 100 mil toneladas/ano, com o *start up* de uma nova máquina para fazer couché on machine.

A Ripasa, por sua vez, instalou um *couter* com capacidade para 40 mil toneladas/ano. Com isso, observa Calfat, o Brasil se capacita para substituir importações de forma mais rápida, principalmente agora, que o setor restaurou a sua competitividade, em consequência do reposicionamento do câmbio.

As perspectivas para este ano, segundo Calfat, vão depender muito do nível de estabilidade do câmbio, dos preços internos e externos e da estabilidade da economia.

Se houver um aquecimento interno, os fabricantes têm condições de atender imediatamente a demanda, sem novos investimentos.

Brasil caminha e aumenta produção de couché

Quem estava com as contas em dia, vai se beneficiar mais rapidamente. Em geral, observa Calfat, a desvalorização do real restaura a competitividade das empresas, melhorando, ao mesmo tempo, a rentabilidade do setor.

Anteriormente, com o advento do euro, as empresas que exportam para a Europa já tinham sido beneficiadas com um aumento de rentabilidade. A existência desse cenário externo positivo para os fabricantes brasileiros de papel e celulose está atrelada também a outros fatores.

De certa forma, a crise asiática e a recessão japonesa contribuíram para que em 1998 houvesse um crescimento de produção modesto nas principais partes do mundo. Esse quadro desfavorável reforçado pela baixa rentabilidade dos últimos anos inibiu a execução de projetos de expansão de capacidade.

Com isso, os excedentes para ampliação de exportações também não são consideráveis. Isso favorece a manutenção dos preços, já que a oferta de produtos exportáveis é relativamente baixa, em nível mundial.

Quanto ao Mercosul especificamente, Calfat, considera que a tendência é de acomodação das pressões protecionistas decorrentes da mudança cambial no Brasil. "Eventualmente, um ou outro produto poderá criar algum tipo de restrição, mas na área de papel e celulose de forma geral, o Brasil e Argentina são muito complementares".

Atualmente, os fabricantes brasileiros têm indústrias mais modernas e com escala muito maior do que a existente na Argentina. O que o país exporta para aquele mercado corresponde a excedentes de produção.



Papel cartão

O esforço inovador dos fabricantes para produzir papel cartão

com maior valor agregado e de melhor qualidade, aliado ao aumento do consumo de alimentos das camadas de baixa renda, acabou sendo premiado com um incremento

Qualidade e maior valor agregado

de 9,4% nas vendas de 1998 sobre o faturamento de 1997. Esse resultado foi considerado muito bom, segundo a avaliação de Edgar Avezon, coordenador de car-

tão da Bracelpa, se comparado com o fraco desempenho da economia brasileira no período.

Avezon, que também é gerente comercial da Companhia Suzano, responsável por cerca de 31% da produção nacional de papel cartão, disse que as vendas foram puxadas por três grandes segmentos que tradicionalmente consomem mais o produto. O principal foi o de embalagens, responsável por 80% do consumo. Os outros 20% foram consumidos pelos segmentos editorial e promocional.

O pré-marketing também contribuiu para aumentar o consumo de papel cartão. Trata-se de marcas novas lançadas no Brasil, atraídas pela estabilidade do real antes da desvalorização, e que após um período de teste de mercado, se consolidaram, e passaram a ser totalmente fabricadas aqui, suspendendo a importação do produto acabado da matriz estrangeira.

Outro fator importante registrado no ano passado, segundo Avezon, é que o avanço tecnológico das linhas de envase exigiu uma contrapartida dos fabricantes de cartão. Isso porque uma máquina que antes processava entre 80 e 100 cartuchos por minuto, num laboratório farmacêutico por

exemplo, passou a processar 400 por minuto, exigindo melhoria da qualidade e da performance de acabamento da matéria-prima da embalagem, além de mais velocidade na entrega.

Surgiram novidades também no setor gráfico, onde alguns equipamentos mais antigos foram substituídos ou reformados. Máquinas que anteriormente operavam mecanicamente e eram capazes de imprimir até oito mil folhas por hora, receberam controles eletrônicos e passaram a imprimir 14 mil folhas por hora.

Para acompanhar esse ritmo, os fabricantes de papel cartão tiveram também que introduzir melhoria no produto final. Máquinas mais velozes, segundo Avezon, exigem um acabamento superficial bem mais regular, a fim de garantir boa printabilidade.

Quem esteve atento a todos esses fatores pôde comemorar, inclusive, a conquista de novos mercados em 1998. Somente nos quatro primeiros meses do ano passado, as vendas de cartões de embalagem para o mercado externo cresceram 93,2% em relação ao mesmo período de 1997, segundo dados da Bracelpa. As empresas expediram 14,3 mil toneladas do produto.

Em 1999, poderá haver também algumas surpresas positivas para o segmento de cartões, apesar do cenário ainda confuso e das previsões de queda acentuada do PIB, principalmente no primeiro semestre. Os fabricantes trabalham com a expectativa de um crescimento de 4%, devido à redução das importações.

A estratégia das empresas para produzir e vender mais baseia-se no fato de que pelo menos um dos três fatores que inibiram o crescimento em 1998 (câmbio defasado, juros elevados e carga tributária elevada), deixou de existir. Com o encarecimento do dólar, segundo o raciocínio dos empresários, as importações despencam, abrindo um leque de oportunidades para os produtos brasileiros.

Os dados disponíveis indicam que, ao longo dos últimos anos, o segmento gráfico, de conversão, e editoras inclusive importaram muito produto acabado. Houve, inclusive, a edição de publicações no exterior e que depois foram vendidas aqui no Brasil.

Com a desvalorização do real, existe a possibilidade de os fabricantes de papel atuarem em parceria com a indústria gráfica visando trazer essa conversão para o Brasil.



Embalagem

O papelão ondulado foi o responsável pelo crescimento de 1,2% registrado

em 1998, na produção de papel para embalagem. Somente a produção desse item evoluiu em 1%, segundo dados revelados pelo empresário Ítalo Trombini Filho, vice-presidente da Bracelpa.

Contudo, as margens de lucro não acompanharam esse crescimento. O excesso de oferta, principalmente de caixas de papelão ondulado, que é o carro-chefe do segmento, consumindo 75% da matéria-prima, acabou derrubando os preços. Em consequência, os fabricantes de papel para embalagem fecharam o ano de 1998 contabilizando resultados aquém das expectativas.

As vendas de papel para embalagem, no mercado interno, apresentaram um crescimento de apenas 0,5% em 1998. Esse número é atribuído aos efeitos negativos que impactaram os setores de alimentação e higiene e limpeza, assim como vários outros da economia brasileira.

Ambos sofreram a concorrência, no ano passado, de produtos acabados importados e, que, portanto, não demandaram a embalagem fabricada no mercado doméstico. Isso explica, em parte, o índice de ociosidade dos convertedores estimado em 40%, no final de 1998.

Por outro lado, as exportações, que no passado chegaram a atingir 300 mil toneladas, foram reduzidas para 260 mil no ano passado. De 1978 para 1998, a queda chegou a 9,1%. Até

há pouco tempo, os fabricantes atribuíam a inexpressividade das vendas externas de alguns produtos celulósicos, entre os quais papel de embalagem, a aspectos logísticos, como a relação frete versus volume, já que as caixas de papelão ondulado têm pouco peso mas ocupam muito espaço.

Ultimamente, contudo, a queda se deve ao acirramento da concorrência internacional, depois das turbulências provocadas pela crise financeira internacional, que balançou até o relacionamento do Brasil com os integrantes do Mercosul, para onde é destinada uma parcela significativa dos 9,5% de papel de embalagem exportado.

A conjuntura de 1999 vai depender, em grande parte, da volta da estabilidade do câmbio.

bio, segundo Trombini, e da repercussão que isso terá sobre a economia como um todo. Não há como deixar de considerar, diz ele, o impacto do dólar sobre os aumentos de custo da produção, sem falar nas empresas que estão endividadas em dólar e que não se protegeram contra a desvalorização do real.

Trombini acrescenta também que é preciso levar em conta a relação investimento/custo do dinheiro. Qualquer projeto novo, de melhoria do equipamento existente ou compra de um novo, demandará importação.

Por outro lado, observa, como o dólar

está mais caro, muitas empresas vão pensar duas vezes antes de desengavetar qualquer plano ou projeto, principalmente numa conjuntura recessiva.



Papéis especiais

Auto-copiativos lideraram o consumo

Seguindo a trilha dos papéis cortados, os auto-copiativos lideraram o consumo do segmento de papéis especiais em 1998, período em que a produção apresentou uma queda de 4%. Caracterizado pela variedade de produtos e de fabricantes, o setor representa cerca de 2% da produção total de papel no Brasil, cujo consumo é voltado para diversos ramos da indústria.

A queda na produção está relacionada ao fraco desempenho da economia como um todo, segundo Marcos Francisco Gardano, vice-presidente da Bracelpa. Setores importantes como o da indústria automotiva e de máquinas, que utilizam papéis especiais como componente, registram queda em seu crescimento, chegando ao final do ano com estoques elevados,

produção em queda e capacidade produtiva cada vez mais ociosa.

O consumo de auto-copiativos, cuja produção é liderada pela VCP, com 30%, teve um acréscimo de 10% em 1998. Foram produzidas 44 mil e 300 toneladas, de um total de 141 mil toneladas de papéis especiais fabricadas no ano passado. A participação dos auto-copiativos foi de 31,4%.

Nos setores da indústria que demandam papéis especiais, o consumo em 1998 foi negativo em relação a 1997. Outro dado é que na Casa da Moeda, maior consumidora de papéis de segurança, que também compõe os especiais, a demanda foi reduzida. Desde o advento do Plano Real, o ritmo das máquinas de fazer dinheiro manteve-se lento.

É da expectativa de estabilidade que vai depender o desempenho do segmen-

to este ano, segundo Gardano, que considera "impensável" a possibilidade de repassar aumento de custos ao consumidor final. Em sua opinião, a desvalorização do real frente ao dólar favorecerá o aumento das exportações do segmento. Um estudo feito pelo BNDES, antes do ajuste cambial, previu que as vendas externas de papel especial atingirão 30% do total produzido até 2005.

Internamente, os empresários esperam para este ano que o setor acompanhe a evolução do PIB. Pelo que existe de capacidade instalada, observa Gardano, a curto e médio prazos os fabricantes tem condições de ampliar a produção, passando a substituir importações.



Reciclados

Produtos alimentícios ajudaram crescimento

Com um crescimento de vendas estimado em 10% em 1998 sobre o faturamento de 1997, o papel reciclado aparece em primeiro lugar, em termos de desempenho no ano passado, puxado principalmente pela elevação do consumo de produtos ligados aos setores de alimentação, medicamentos, vestuário e calçados, segundo interpretação de Dante Ramenzoni, vice-presidente da Bracelpa.

Ao dar essas informações, Ramenzoni disse que o segmento superou, no ano

passado, os resultados negativos que começou a registrar a partir de 1995 e que se prolongaram até 1997. Na sua opinião, dois fatores foram decisivos para a melhoria do desempenho do segmento em 1998: o preço relativamente baixo e o apelo ecológico incorporado na cultura do país, a partir de movimentos sociais em defesa de posturas politicamente corretas.

Atualmente, o Brasil recicla cerca de 40% de sua produção de papel. E nos últimos cinco anos esse número praticamente dobrou, sendo que, hoje, o Brasil participa com algo em torno de 1,7% do mercado mundial de aparas.

O papelão ondulado é o material que mais consome matéria-prima reciclável, representando 48,9% do total de aparas encaminhadas para reciclagem. Os dados disponíveis indicam ainda que mais de 70% do volume total de papelão ondulado produzido aqui é reciclado.

A maior parte da produção brasileira de aparas, ou seja, 80%, vai para a fabricação de embalagens. Do restante, 18% são distribuídos entre os fabricantes de papéis sanitários e outros 2% para imprimir e escrever.

Os estados de São Paulo, Paraná e Rio de Janeiro são os maiores consumidores de aparas para a fabricação de todos os

tipos de papel reciclado. No total, os três estados demandam cerca de 70% da matéria-prima disponível no mercado brasileiro.

Uma parcela equivalente a 10% de produtos reciclados é destinada a exportação. E a partir da desvalorização do real esse número tende a crescer bem mais este ano, segundo previsões de Ramenzoni.

O segmento tem condições de crescer cerca de 7% em 1999, sem a necessidade de novos investimentos, pois está com uma capacidade ociosa de 15%. A justificativa se baseia no fato de que, com a mudança cambial, a importação de produtos acabados que entravam no Brasil com embalagem estrangeira será reduzida.

De acordo com a expectativa do empresário, os pacotes de macarrão importado que já estão desaparecendo das prateleiras dos supermercados se tornarão cada vez mais escassos e menos atrativos ao consumidor. Diante disso, o consumidor voltará a comprar mais os produtos nacionais, provocando uma fase de reaquecimento da produção local.



Papéis sanitários

As vendas de papéis para fins sanitários, que nos primeiros anos do Plano Real tiveram um *boom*, se mantiveram em ascensão em 1998, mas num patamar mais modesto. Tradicionalmente ligados ao padrão de renda das camadas da população de baixa renda, os sanitários garantiram aos fabricantes um aumento de 1,5% no faturamento no ano passado.

O destaque foi para o papel higiênico, que representa 82% do segmento e registrou aumento de vendas de 3,5%. A toalha de mão que corresponde a 9% dos sanitários, atingiu um crescimento de 3,4%. Os demais produtos, como lenços, toalha de cozinha e guardanapos ficaram dentro da média.

Os resultados alcançados foram classificados como "razoavelmente bons" pelo vice-presidente da Bracelpa Ruy Haidar, que também é presidente da Santa Therezinha. Para se manter competitivo no mercado doméstico, alguns fabricantes introduziram diferenciais qualitativos, como redução de peso, mas os preços praticados sofreram reduções significativas nos últimos dois anos.

Os dados disponíveis indicam que em dezembro de 1998, uma caixa com 64 rolos de papel higiênico simples, estava sendo vendida por um preço equivalente a US\$ 4,7, contra US\$ 5,9 em dezembro de 1996, representando uma queda de 20%.

Outro exemplo: também em dezembro de 1996, uma caixa com a mesma quantidade de papel higiênico simples de alta qualidade estava

sendo cotada a US\$ 8,5. Em novembro de 1998, o produto caiu de preço para US\$ 6,3. A diferença, neste caso, foi de 25,8%.

Boa parte desse quadro deve-se ao excesso de oferta em relação à demanda, segundo o vice-presidente da Bracelpa. A concentração das redes de supermercados, a exemplo da incorporação do Peralta pelo grupo Pão de Açúcar, também contribui decisivamente para a queda nos preços.

Atualmente, segundo Haidar, além da concorrência normal entre os fabricantes, o mercado conta também com ingrediente a mais que é o poder de barganha das grandes redes de supermercados. A negociação em torno de um preço de consenso tornou-se muito mais acirrada.

Em meio à conjuntura de muita oferta, poucos clientes e baixa rentabilidade, restou às empresas exercitarem ao máximo a criatividade para se manterem atuantes no mercado, sem perder suas posições. A Klabin, por exemplo, buscou aliança estratégica com a empresa norte-americana Kimberly Clark, dona de uma fatia de 22% do mercado mundial de papel tissue. A aproximação entre as duas resultou numa nova empresa - a Klabin Kimberly S/A, em que cada uma tem 50% de participação.

O objetivo é ganhar escala e aumentar a competitividade, seguindo uma tendência de concentração impulsionada pela globalização. No Brasil, os fabricantes já estão estruturados dessa forma, em alguns segmentos. A Klabin, a Santher e a Me-

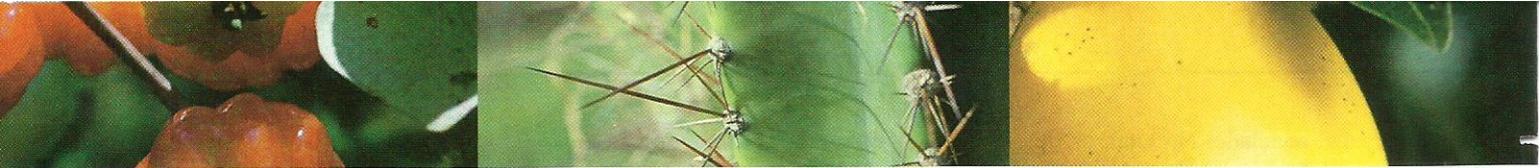
lhoramentos respondem por 57% da produção de papéis sanitários.

A exportação brasileira de papéis sanitários que, segundo estudo realizado pelo BNDES, apresentaram números, nos últimos três anos, bem acima dos que foram registrados no período 1985/95, voltam a cair em 1998.

De acordo com estimativas da Bracelpa, a queda nas vendas externas, no ano passado atingiu 33%. O fato se deve, segundo Haidar, ao aumento das exportações de papéis sanitários do Chile para a Argentina. Vale ressaltar que o Chile já está integrado ao Mercosul, para onde é destinada a maior parte das exportações brasileiras de papéis sanitários.

Pelo raciocínio dos empresários, o quadro não deve se alterar muito este ano no segmento de papéis sanitários. "Vai ser um replay, segundo Haidar. Contudo, dois cenários estão sendo visualizados. No primeiro, existe a expectativa positiva de que a economia brasileira vai se recuperar e tudo voltará ao normal. O segundo prevê a volta da inflação, agravamento da recessão, aumento do desemprego, queda do poder aquisitivo e, conseqüentemente, queda do PIB.

Mas tudo isso é palpíte. O certo mesmo, segundo Haidar, é que, se o câmbio se mantiver em R\$ 1,9 contra R\$ 1,21 da fase anterior à desvalorização, teoricamente o aumento de custo das empresas será de 57%, já que a celulose é cotada em dólar no mercado internacional. O difícil será repassar esse custo ao consumidor final, numa conjuntura recessiva.



O couché da Ripasa



Largo São Bento, 64 - 8º andar
São Paulo - SP - 01029-900
Para maiores informações e
solicitação de amostras ligue para:
(011) 225-5290 / 5278
www.ripasa.com



**Tudo que você esperava de um couché
importado, agora disponível no Brasil.**

Fidelidade NA
REPRODUÇÃO DE CORES

Brilho

VARIEDADE DE GRAMATURAS

Com as **vantagens** de um produto **nacional.**

Corpo

Opacidade

Economia nas Tiragens

Desempenho nas
máquinas impressoras

Disponibilidade de entrega

Na sua próxima impressão, **escolha**

image - Naturalmente Brasileiro.

Disponível nas gramaturas: 90/105/115/130/145/170 g/m²



RIPASA S.A. CELULOSE E PAPEL

Compromisso com Soluções



Celulose e Papel: setor fecha 98 com resultados modestos

1998 foi um ano difícil para o setor que, mesmo assim, conseguiu manter os mesmos níveis de produção e exportação, com pequenos ganhos no volume produzido

O setor de celulose e papel fechou 1998 mantendo, praticamente, os mesmos níveis dos últimos anos, com pequenos ganhos na quantidade produzida. Foram produzidas 6,8 milhões de toneladas de celulose e pastas e 6,6 milhões de toneladas de papel, registrando um aumento de 6% e 1%, respectivamente. A receita das exportações de celulose e papel somou US\$ 2 bilhões, 0,9% mais na comparação com o ano anterior. Já as importações de produtos do setor, especialmente de papel, recuaram 1,4%, atingindo US\$ 1 bilhão. Como resultado a balança comercial do setor apresentou um superávit de US\$ 960 milhões.

Celulose: bom desempenho

Segundo a Bracelpa, a produção de celulose de mercado registrou aumento de 16%, atingindo 3.172.983 toneladas. O melhor desempenho das exportações coube a Europa, região onde se registrou aumento de 26%, atingindo 1.079 mil toneladas. Para a Ásia, o segundo maior mercado do setor, foram embarcadas 792 mil toneladas, 2% mais do que em 97. Já a América do Norte, absorveu 10% mais de celulose do que o ano anterior (636,7 mil). O até então inexpressivo mercado da Oceania também apresentou resultado surpreendente, com 33,3 mil toneladas. O único mercado onde as vendas apresentaram resultados mais fracos foi o da América Latina, com 66 mil toneladas, 10% menos na comparação com a ano anterior.

Composto por 220 empresas, localizadas em 16 estados brasileiros e empregando 102 mil trabalhadores, o setor obteve faturamento de US\$ 6,7 bilhões, registrando queda de 5% sobre o ano de 1997. O consumo aparente brasileiro de papel mostrou-se

estável em 1998, totalizando 6,2 milhões de toneladas, ao passo que o consumo per capita de papel, refletindo essa estabilidade e o crescimento populacional, decresceu 1,4%, situando-se em 38 kg/hab.

Estudo recente do BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, que redimensiona a produção brasileira de celulose e papel necessária no período 1998-2005, projeta investimentos da ordem de US\$ 8,8 bilhões. Os recursos são necessários para adicionar a atual produção 3,7 mi-

lhões de toneladas de celulose e 3,2 milhões de toneladas de papel, para o abastecimento do mercado interno e manter a posição nos mercados externos. O estudo complementa que se for mantido os mesmos níveis de capacidade de produção, o Brasil, já em 2001, passará de exportador a importador de papel.

Destaques de 98

Além da ampliação das exportações em US\$ 2 bilhões, as indústrias

PRODUÇÃO TOTAL EM TONELADAS

ANO	PAR	CELULOSE	PAPEL
1990	436455	3914688	4715791
1991	431596	4346520	4914113
1992	431777	4870567	4900838
1993	460742	5010188	5301040
1994	452599	5376271	5653597
1995	492965	5442942	5798226
1996	465257	5736178	6168407
1997	427037	5904125	6517601
1998*	465677	6253383	6523946

* Dados Preliminares

FONTE: BRACELPA

deram, também, prosseguimento ao plano de investimentos do setor, iniciado em 1995 e que até o final de 98 alcançou a cifra de US\$ 3 bilhões, com mais de US\$ 2,8 bilhões em execução. Outro fato positivo foi a instalação, pelo governo brasileiro, de um grupo de trabalho que definirá formas de proteger o mercado contra o "dumping" antiecológico, ou seja, a importação de produtos provenientes de países que não respeitam o meio ambiente, ao contrário dos fabricantes brasileiros. Ainda no âmbito governamental, destacam-se a criação de um programa nacional de reciclagem, que proporcionará benefícios ambientais e sociais, economia de energia, a redução do desperdício e o surgimento da CAMEX, um passo importante no processo de desenvolvimento e ampliação dos esforços de exportação de todo o setor produtivo brasileiro.

MATÉRIAS-PRIMAS FIBROSAS CONSUMIDAS EM 1000 t

ANO	CELULOSE	PAR	APARAS	TOTAL
1990	2905	426	1479	4810
1991	3024	419	1487	4930
1992	3360	418	1473	5251
1993	3292	466	1624	5382
1994	3448	445	1729	5622
1995	3550	487	1840	5877
1996	3578	461	2201	6240
1997	3847	437	2239	6523
1998*	4048	462	2184	6694
* Dados Preliminares			FONTE: BRACELPA	

FATURAMENTO DO SETOR (US\$ MILHÃO)

ANO	PAR	CELULOSE	PAPEL	ARTEFATOS+	TOTAL	VAR%
1990	18	1090	3643	708	5459	-
1991	18	1068	3245	618	4949	-9,34
1992	12	1248	3211	667	5138	3,82
1993	11	1020	3555	758	5344	4,01
1994	12	1328	3848	772	5960	11,553
1995	14	2103	5359	1165	8641	44,98
1996	12	1483	4981	1072	7548	-12,65
1997	8	1472	4592	1023	7095	-6,00
1998*	7	1386	4316	1026	6735	-5,07

* Dados Preliminares

+ Empresas Integradas

FONTE: BRACELPA

CELULOSE - PRODUÇÃO E DESTINO DA PRODUÇÃO EM t

PRODUÇÃO	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998*
Fibra Longa									
. branqueada	216703	224820	239486	301090	289032	261849	221520	122410	95674
.não-branqueada	957753	987644	1022833	1056322	1074205	1149656	1123827	1159668	1170004
Fibra Curta									
.branqueada	2377540	2794642	3246655	3351528	3729049	3760118	4098038	4332950	4739098
.não-branqueada	362692	339414	361593	301248	283985	271319	292793	289097	248607
P.A.R	436455	431596	431777	460742	452599	492965	465257	427037	465677
TOTAL	4351143	4778116	5302344	5470930	5828870	5935907	6201435	6331162	6719060

VENDAS DOMÉSTICAS

Fibra Longa									
.branqueada	70210	78535	82201	85078	93055	84002	64177	40015	31883
.não-branqueada	38518	29714	23701	21887	18365	12188	24290	19353	21712
Fibra Curta									
.branqueada	488096	544904	511885	477341	561637	559010	577060	564050	623106
.não-branqueada	23921	18212	20735	20708	25779	26004	27457	27313	19150
P.A.R	56611	47381	54168	48039	57175	66784	63502	59755	71490
TOTAL	677356	718746	692690	653053	756011	747988	756486	710486	767341

VENDAS EXTERNAS

Fibra Longa									
.branqueada	89515	82614	99822	141829	105546	72383	72950	6474	475
.não-branqueada	466	356	358	170	728	1643	546	342	176
Fibra Curta									
.branqueada	981882	1264175	1566039	1856093	1906385	1738951	2196595	2302279	2609700
.não-branqueada	11969	12494	14296	10296	19253	20276	18364	29720	42304
P.A.R	7445	8670	7472	4045	4563	5278	5674	4690	4800
TOTAL	1091277	1368309	1687987	2012433	2036475	1838531	2294129	2343505	2657455

*Dados preliminares

Fonte=BRACELPA

revista

PAPEL - PRODUÇÃO E DESTINO DA PRODUÇÃO EM t

PRODUÇÃO	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998*
Papel de Imprensa	246400	253097	237453	275823	263890	294893	277293	264970	272746
Papel de Imp. e Escr.	1289263	1374542	1396957	1638890	1824650	1801833	1806721	1982822	1966239
Papel de Embalagem	2184300	2229720	2204420	2283918	2441469	2509918	2799751	2910614	2914444
Papéis Sanitários	403712	419257	442382	444694	428844	466177	549696	564713	576472
Cartões e Cartolinas	470038	509838	502215	538442	561705	588457	596702	648036	652055
Papéis Especiais	122078	127659	117411	119273	133039	136948	138244	146446	141990
TOTAL	4715791	4914113	4900838	5301040	5653597	5798226	6168407	6517601	6523946

CONSUMO PRÓPRIO

Papel de Imprensa	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Papel de Impr. e Escr.	28324	24045	28020	29409	21211	18072	20263	27687	33759
Papel de Embalagem	625716	712606	675414	987464	1016415	1056074	1192864	1288803	1330186
Papéis Sanitários	126	78	56	1022	38	0	0	0	0
Cartões e Cartolinas	4139	4258	4937	5025	9256	7055	6086	7248	6221
Papéis Especiais	12599	13490	11372	12652	15968	16496	19982	4574	4290
TOTAL	670904	754477	719799	1035572	1062888	1097697	1239195	1328312	1374456

VENDAS DOMÉSTICAS

Papel de Imprensa	229972	232656	218072	248408	245992	267858	243917	260196	253525
Papel de Impr. e Escr.	777931	860362	768426	902752	1016089	1056478	1071413	1087404	1194657
Papel de Embalagem	1065192	1110412	1007215	918119	1009847	1008929	1247717	1290008	1273524
Papéis Sanitários	388922	411009	424170	414084	390780	430396	516849	542985	559886
Cartões e Cartolinas	386733	422233	406049	460061	504871	522210	534306	568362	591299
Papéis Especiais	101623	106700	98727	96303	103790	105219	104011	116817	122083
TOTAL	2950373	3143372	2922659	3039727	3271369	3391090	3718213	3865772	3994974

VENDAS EXTERNAS

Papel de Imprensa	16668	8328	23891	23152	16113	15476	19690	14065	15771
Papel de Impr. e Escr.	477872	484828	608999	687331	845070	699458	690138	845750	736288
Papel de Embalagem	390944	439906	526754	417534	449196	367123	381248	333630	305826
Papéis Sanitários	10058	6000	12933	21168	38720	30821	26203	25628	16112
Cartões e Cartolinas	61522	80190	91316	63905	68341	43963	51748	47805	56143
Papéis Especiais	5280	6471	8446	10520	15010	13643	12611	13388	13225
TOTAL	962344	1025723	1272339	1223610	1432450	1170484	1181638	1280266	1143365

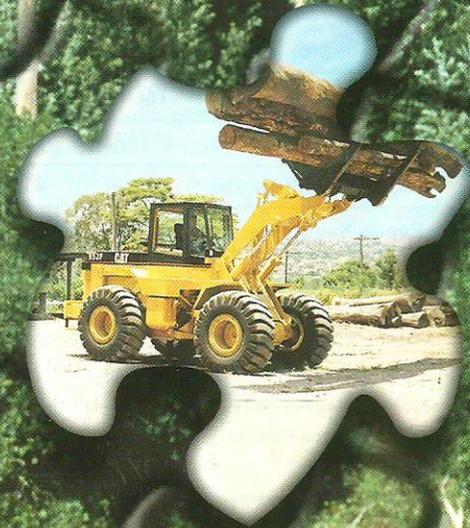
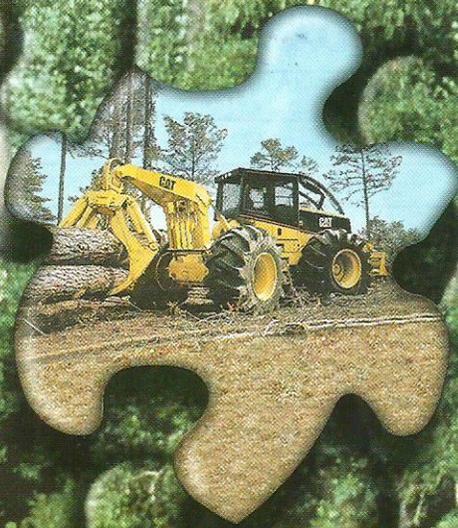
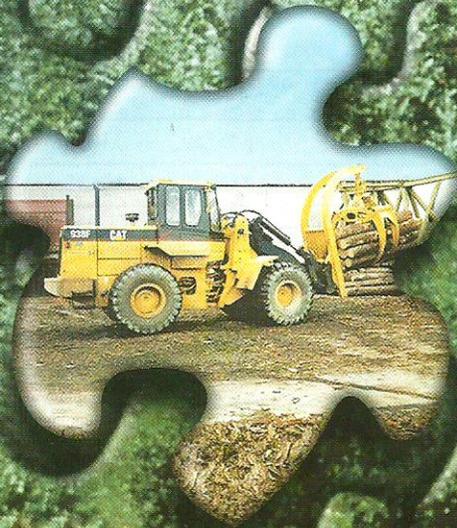
* Dados preliminares

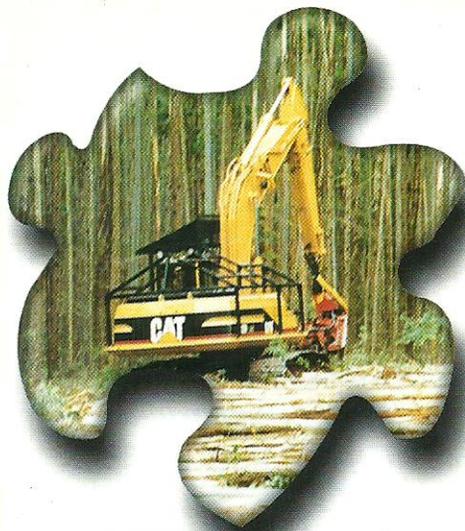
Fonte = CONJUNTURA SETORIAL - BRACELPA

revista



Caterpillar.
A qualidade que
se encaixa em
qualquer etapa
da colheita florestal.





A Caterpillar criou uma diversificada linha de equipamentos para fornecer qualidade a cada etapa do processo de extração florestal. Abrindo estradas, cortando e agregando valor à madeira, carregando e descarregando caminhões e preparando o solo para o plantio. Assim, a Caterpillar ajuda o homem a explorar florestas de maneira planejada e racional, participando da preservação do meio ambiente para as futuras gerações, com qualidade de produtos, peças e serviços mundialmente reconhecida.

MODELO	POTÊNCIA BRUTA	PESO OPERACIONAL
Escavadeiras Hidráulicas		
312L	84 hp	12.500 kg
315BF	99 hp	16.500 kg
320BFM	134 hp	28.610 kg
322BFM	161 hp	32.970 kg
325BFM	177 hp	36.916 kg
330BFM	234 hp	44.172 kg
Pás Carregadeiras		
924F	105 hp	9.107 kg
938G	145 hp	13.234 kg
950F-II	170 hp	16.972 kg
960F	200 hp	17.995 kg
966F-II	220 hp	21.466 kg

MODELO	POTÊNCIA BRUTA	PESO OPERACIONAL
Tratores Florestais		
D4HTSK	105 hp	13.975 kg
D5HTSK	142 hp	17.677 kg
527TSK	150 hp	21.380 kg
515	140 hp	12.700 kg
525	160 hp	15.200 kg
528B	185/195 hp	15.550 kg
Tratores de Esteiras		
D6GSR	216 hp	14.960 kg
D6M	140 hp	16.500 kg
D6R	175 hp	18.300 kg

CATERPILLAR®

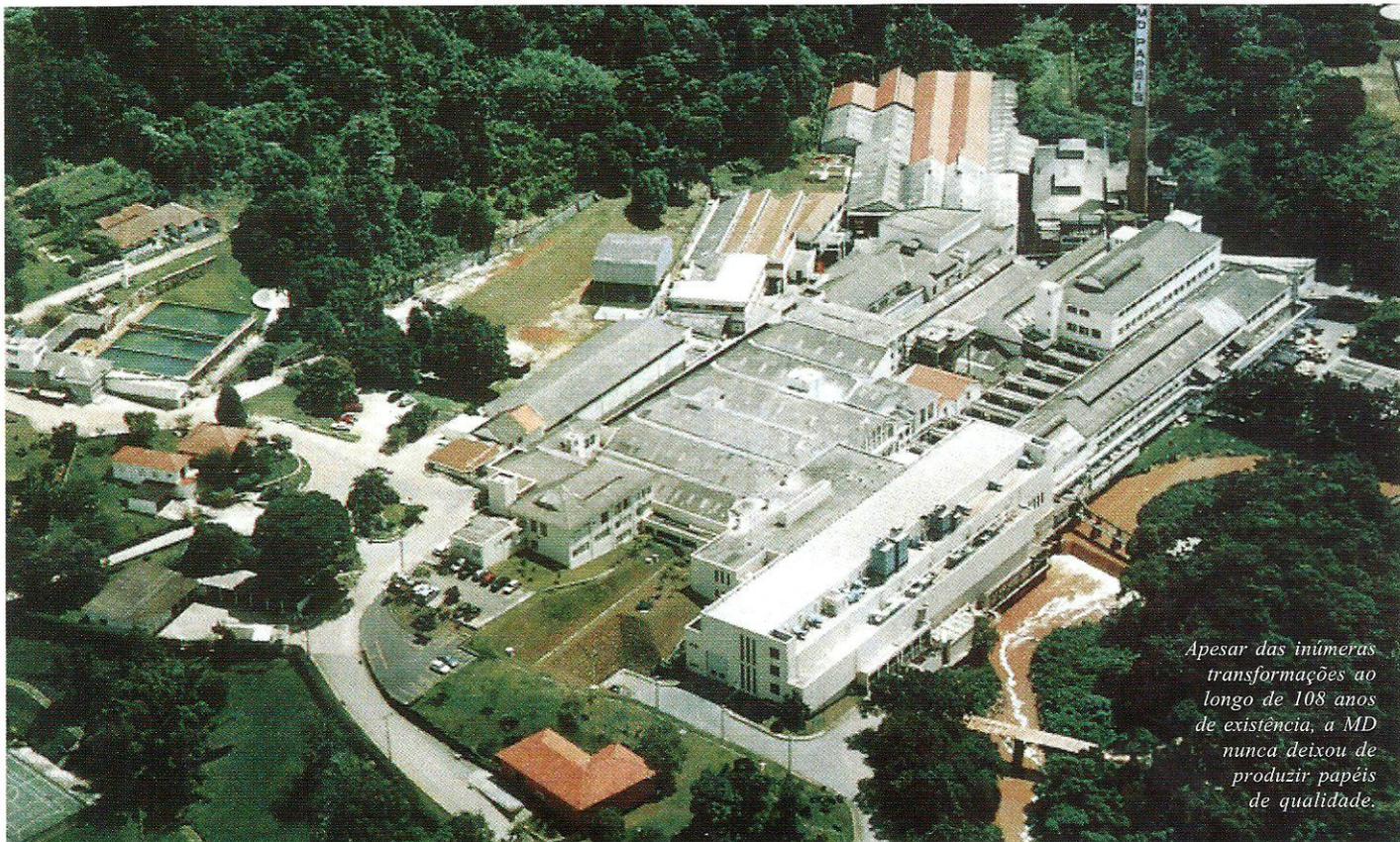
<http://www.CAT.com/brasil>

BAHEMA	LION	MARCOSA	PARANÁ EQUIPAMENTOS	SOTREQ
Tel.: (071) 255.7589	Tel.: (011) 5091.5040	Tel.: (085) 272.3300	Tel.: (041) 270.2211	Tel.: (021) 573.7722
FAX: (071) 255.7575	FAX: (011) 536.5150	FAX: (085) 227.0225	FAX: (041) 270.2200	FAX: (021) 270.5649



Revigorada, MD Papéis tem planos ambiciosos para 1999

Sem nunca perder sua vocação, de atender com agilidade e flexibilidade as exigências do mercado, a MD Papéis consolida-se como uma das mais importantes fabricantes de papéis especiais do Hemisfério Sul.



Apesar das inúmeras transformações ao longo de 108 anos de existência, a MD nunca deixou de produzir papéis de qualidade.

Uma das primeiras fábricas de papel do Brasil, inaugurada numa época em que o país era abastecido por importações, a MD Papéis passou por profundas mudanças, mas sem perder a sua principal vocação: produzir papéis de alta qualidade e estar em estado de alerta constante para novas demandas do mercado. Com uma estratégia de negócios voltada para o segmento de papéis especiais e de maior valor agregado desde 1978, a empresa estabeleceu como metas para o período 1999/2000 o enobrecimento do mix de produtos, redução de custos, a intensificação de parcerias estratégicas e atualização do parque industrial, processos que vêm sendo implementados a todo vapor na fábrica localizada em

Caieiras, em São Paulo. “Estamos avaliando diversas possibilidades de atuação no segmento de papéis revestidos e saturados, pois entendemos que são mercados bastante legítimos para a MD, num futuro breve, revela o diretor executivo Alberto Mori.

Conhecida por sua capacidade de dominar tecnologias diversas na produção de papéis considerados especiais destinados ao setor industrial, cujas transações são do tipo *business to business*, a MD atravessa uma fase de recuperação desde 1997, quando o grupo Gusmão dos Santos assumiu o seu controle total, numa negociação que envolveu US\$ 50 milhões.

Com isso, a empresa ganhou dinamismo e competitividade, através de uma

mudança no estilo de gestão, que agora é mais compartilhada, mais moderna e atuante, com foco voltado não mais na atividade, mas sim nos resultados, com a valorização constante do trabalho em equipe. “A empresa se encontrava numa situação difícil e a nova gestão do negócio trouxe maior dinamismo com ganho de competitividade. No entanto, ela sempre se caracterizou pela agilidade no desenvolvimento de novos produtos, com uma estratégia voltada a constante inovação tecnológica e extrema flexibilidade operacional que permite atender pleitos de clientes”, explicam Rubens Bambini Júnior, diretor de Negócios e Alberto Mori, diretor Executivo.

Desafio tecnológico

Um exemplo do processo de inovação foi o recente desenvolvimento do papel bíblia, há um ano, cuja demanda vem aumentando significativamente no Brasil, o segundo maior mercado depois dos Estados Unidos, de acordo com dados estatísticos de organizações ecumênicas. “Por falta de um produtor local confiável que dominasse a tecnologia de colagem alcalina e de utilização de alto nível de cargas

minerais em baixas gramaturas, o Brasil importava basicamente 95% das suas necessidades da Alemanha, França e Espanha”, lembra Bambini. Para atender essa demanda, a empresa iniciou pesquisas que duraram sete meses e desenvolveu uma nova linha de produtos voltada não apenas para a produção de bíblias, mas também de manuais técnicos, dicionários, ou seja, de produtos que exigem um papel de baixa gramatura e alta opacidade.



Alberto Mori: “A MD está avaliando diversas possibilidades de atuação num futuro breve”.

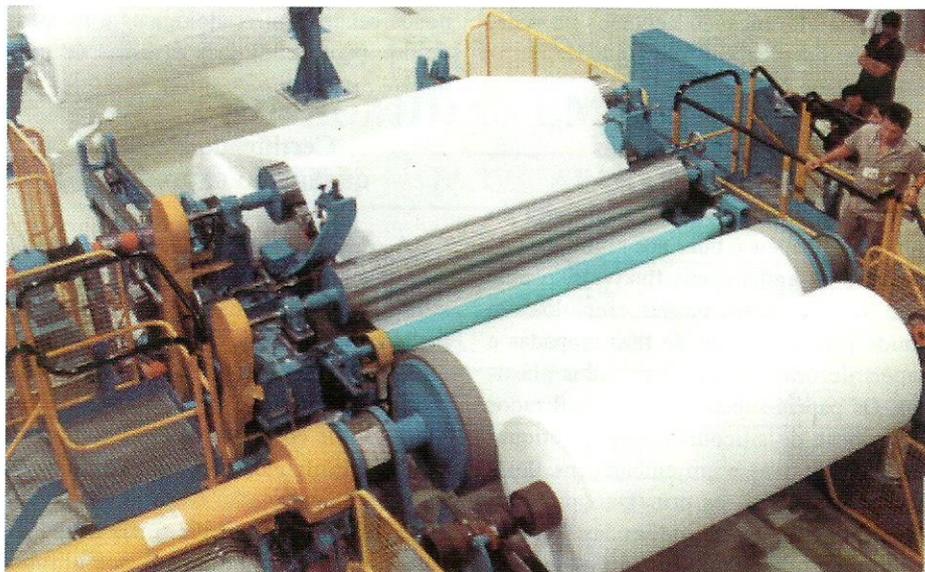
O produto já está no mercado e a MD tem uma participação crescente em torno de 15% a 20%, com perspectivas de incrementar significativamente essa fatia no curto prazo. Estima-se que o consumo brasileiro de papel 28 gramas, mais voltado à produção de bíblias e afins, é da ordem de 500 a 600 toneladas mensais.

Sinergia

Outro ganho significativo para a MD depois da entrada do grupo Gusmão dos Santos é que a sinergia que já existia entre as empresas ganhou novos contornos, trazendo ganhos para ambos os lados, em termos financeiros e tecnológicos. “Ela é feita de uma for-



Rubens Bambini: “A nova gestão do negócio trouxe mais dinamismo, com ganho de competitividade”.



Investimentos na atualização das máquinas trouxeram mais agilidade e qualidade, além de aumentar a capacidade instalada

ma muito ampla, pois abrange cooperação e troca de experiências em diversas áreas, como suprimentos, informática, engenharia, área industrial e comercial”, explica Bambini. Pelo fato de a MD fornecer os papéis que entram na composição de laminados da Formiline, outra empresa do grupo, essa troca tecnológica é ainda mais intensa na linha de decorativos. “Por conta disso, as áreas técnicas e comerciais têm um alto poder de interação para entender os problemas do mercado, as oportunidades de melhorias, superando em muito o relacionamento cliente/fornecedor,” ressalta.

Nova máquina, aumento da capacidade

Nos últimos quatro anos, a produção de papel da MD teve um salto de quase 60%, passando de 40.800 toneladas para 65.000 toneladas, graças a instalação da máquina 7, um equipamento de última geração que trouxe também aumentos significativos em termos de qualidade, que se traduz em produtos de maior impacto e valor agregado. “Dessa forma ganhamos produtividade e começamos a ter acesso a mercados mais sofisticados, ampliando nosso raio de atuação”, conta Bambini.

Em 1998, a MD produziu 65 mil toneladas de papel. Do total, a linha de papéis super calandrados para embalagens flexíveis, em seus diferentes tipos de gramatura, é a de maior peso. Alberto Mori informa que no momento não há previsão de aumento significativo de capacidade de pro-

dução. “Com a instalação desta máquina geramos uma grande capacidade instalada que ainda está sendo preenchida gradativamente nos últimos anos”, acrescenta. O que existe são projetos de desgargamento das linhas, que podem levar a ganhos de capacidade por linha ou por tipo de produto.

Depois do mercado interno, América do Sul é a grande parceira comercial

Da produção global, 70% é destinada para o mercado interno e o restante é exportado. “Atualmente, a situação é oposta ao que ocorria no início da trajetória da empresa, quando destinava a totalidade da produção para o mercado interno. Atualmente, vivemos numa época de extrema competitividade em que nós temos que vender para o mercado externo, pois possuímos capacidade tecnológica e instalada para enfrentar os mais diversos tipos de concorrência, principalmente os fabricantes de origem européia, os mais fortes e focados nos nossos produtos”, explica Bambini.

Atualmente, a MD atende regularmente a mais de 35 países, sendo a Argentina seu principal mercado em nível internacional. “O país é importante por diversas razões, como proximidade geográfica, as vantagens oferecidas pelo Mercosul e pela própria atuação histórica que a MD tem no desenvolvimento de diversos mercados”, conta Bambini. No momento, a em-

presa está alavancando negócios na Ásia, Oceânia, Estados Unidos, Canadá, Europa e Oriente Médio.

Principais produtos

No mercado interno e na América do Sul, a MD Papéis é líder nos segmentos de papéis para embalagens flexíveis, papéis para siliconização, papéis crepados em úmido para confecção de fitas crepadas e papéis decorativos para laminados plásticos. Os papéis supercaladrados, utilizados como base de siliconização para etiquetas auto-adesivas e em embalagens flexíveis são, também, os principais produtos da empresa, em termos de vendas. Por esta razão uma parte significativa dos investimentos realizados nos últimos anos foram destinados a essa linha. “Uma das características importantes dos negócios da empresa é que 95% das nossas vendas são feitas para as indústrias. Nossos negócios envolvem, então, papéis de alta técnica, que busquem soluções, ganhos de produtividade e qualidade para nossos clientes. A partir daí é que montamos nossa estratégia e buscamos a venda técnica”, explica Bambini.

Para isso, a empresa desenvolveu uma capacidade ímpar de produzir papéis com características físicas tão diferenciadas. “O nosso foco está voltado nessa idéia de soluções tecnológicas em papel. Nesse sentido, com o objetivo de não perder participação no mercado, temos como ponto forte a capacidade de rápida adaptação aos

novos cenários mercadológicos e também de dominar tecnologias diversas de produção”, explica.

Certificado atesta qualidade dos produtos

A obtenção do certificado ISO 9002 para a linha de papéis decorativos e os resultados de um intenso programa de melhorias dos meios laboratoriais de controle de produtos e processos ainda estão sendo comemorados pela MD Papéis. “A instalação de novos laboratórios de pesquisa e desenvolvimento e os investimentos voltados à implantação de sistemas de controle e medição automáticos nas máquinas de papel foram importantes, nos últimos tempos, para manter a qualidade dos nossos produtos”, ressalta Alberto Mori.

Além da preocupação com a qualidade de seus produtos, a empresa está implantando um programa de melhorias na área de recursos humanos, com ênfase na formação básica de seus funcionários. “Assumimos o compromisso de ter nossos funcionários, numa primeira instância, com o primeiro grau completo e, numa segunda fase, com o segundo grau”, informa Mori. Para tanto, está em pleno funcionamento o Telecurso 2000, que atende atualmente a 70 funcionários, em salas de aulas dentro da fábrica. “Obviamente, a empresa ganhará com a qualificação, mas o funcionário ganhará mais ainda, pois o conhecimento que está adquirindo valerá para a vida toda”, resume.

História

Há 108 anos, a Melhoramentos inaugurava em Caieiras, em São Paulo, uma das primeiras fábricas de papel do Brasil, pois nessa época começavam a surgir as primeiras demandas de papel de imprimir, produto que até então era totalmente importado.

“A empresa voltou-se definitivamente para o mercado de papéis especiais com a entrada do grupo MD, da Alemanha, no negócio, em 1973, que firmou uma joint venture com a Melhoramentos”, lembra Alberto Mori.

Cinco anos depois, a MD assumiu o controle total da empresa, intensificando a sua atuação e adotando como estratégia de negócios a produção de papéis de alta qualidade e de maior valor agregado para o mercado interno que, na época mostrava-se bastante atraente, principalmente por causa da proteção alfandegária vigente. Com isso, como forma de alavancar as vendas, a MD vendia a totalidade da sua produção internamente. As exportações tiveram início por volta de 1982, principalmente para os países da América do Sul.

A EMPRESA

Localização:	Caieiras - SP
Área Total:	139.077 m ²
Área Construída:	46.203 m ²
Nº de colaboradores:	401
Capacidade instalada:	80.000 t/ano
Máquinas de papel:	04
Supercaldras:	03
Rebobinadeiras:	03
Cortadeira:	01
Sistema automático de embalagens:	01



A linha de papéis para embalagens flexíveis consumiu boa parte dos investimentos realizados pela MD Papéis



Em algumas das obras acima, Starmax foi usado apenas para teste.

Novo couché Starmax. Aprovado pelas melhores gráficas do país.

Antes de lançar o Starmax, a VCP pegou seu novo papel couché e colocou nas mãos dos principais gráficos do país. O resultado dos testes não podia ser melhor: Eles aprovaram a printabilidade, o brilho de impressão e surpreenderam-se com a maquinabilidade do Starmax. Agora, se você pode ter toda essa performance com um papel couché nacional, para que usar um importado? Starmax, a nova estrela da VCP.

STARMAX

VCP
VICIANTIM CELLULOSE E PAPEL

Setor de papel e celulose perde um de seus pioneiros

“Não se vive só de pão e não se vive só daquilo que se faz para si. Deve-se fazer algo para os outros”.

Leon Feffer

Se uma obra não tem continuação, de nada adiantou o trabalho”. A frase, de Leon Feffer, é uma síntese de seus 96 anos de vida, cuja história confunde-se com a do setor de celulose e papel no Brasil.

Com um espírito empreendedor invejável, Leon Feffer, fundador do Grupo Suzano - o primeiro do setor privado do país a obter recursos do BNDES para ampliar uma fábrica, numa operação histórica de 1959 -, foi um dos patriarcas da comunidade judaica no Brasil e também um dos responsáveis pelo desenvolvimento da tecnologia para a obtenção de celulose a partir do eucalipto e, posteriormente, na produção de papéis de imprimir e escrever com 100% de utilização dessa fibra, em 1952. A produção industrial teve início de forma pioneira na Suzano e essa nova tecnologia revolucionou o setor, permitindo ao país passar de importador a exportador.

Desde os seus primeiros dias de Brasil - veio da Rússia em 1921 - ele envolveu-se profundamente com os problemas e as carências da comunidade judaico-brasileira, conseguindo, apesar de suas intensas atividades empresariais, dedicar boa parte de seu tempo a essas causas.

De presidente do Colégio Renascença a cônsul geral honorário do Estado de Is-



O casal Leon Feffer.

rael em São Paulo, o inesquecível Feffer co-laborou com um grande número de obras, cuja concretização foi possível não apenas por causa do seu dinheiro, mas acima de tudo pelo seu desprendimento e prestígio.

Certa vez declarou: “Foi a coisa mais importante que fiz na vida, a Hebraica”. O maior clube hebraico do mundo foi fundado graças a uma campanha lançada por ele para atrair sócios.

Outra obra motivo de orgulho foi a Associação Universitária de Cultura Judaica, criada por ele com o objetivo de oferecer cursos em universidades sobre língua hebraica e cultura judaica, em português.

A chegada no Brasil

Leon Feffer nasceu em Rovno, na Rússia, em 27 de novembro de 1902 e migrou para o Brasil em 1920, acompanhado de sua mãe, um irmão e duas irmãs. Ainda na Rússia, cuidava da família desde os 15 anos, aguçando seu espírito de luta diante das adversidades da vida.

No Brasil, em 1923, fundou a Leon Feffer, empresa voltada ao comércio de papéis. Carismático e visionário, abriu uma loja na Avenida Rangel Pestana, no Brás, para vender sua mercadoria no atacado e varejo. Em 1941, passou de distribuidor a fabricante de papel, inaugurando no bairro do Ipiranga, em São Paulo, a sua primeira fábrica.

A partir de 1970, Leon Feffer acompanhou a transição da liderança da empresa para seu filho Max, que a está conduzindo em toda sua longa e bem sucedida expansão nas áreas de papel e celulose, embalagens, petroquímica e, mais recentemente, tele-comunicações.



O fundador do Grupo Suzano: sabedoria na conciliação entre as atividades empresariais e os problemas da comunidade judaico-brasileira.

Frases

**Leon
Feffer**

“É difícil eu dizer não, mas para dizer sim eu penso e quando eu acho que a coisa é interessante, geralmente eu aceito”

“A única coisa que posso dizer a vocês é que não percam a coragem para tomar iniciativas e não tem importância se uma ou outra fracassar. Em algumas delas, vocês vão acertar. Essas têm um grande valor”.

“É muito importante dar cultura para os jovens”.

CHEGOU A LINHA
DE PAPEL
COUCHÉ STARMAX.
AGORA SIM OS
IMPORTADOS
VÃO VER ESTRELAS.

STARMAX
A NOVA ESTRELA DA VCP

A VCP ESTÁ SEMPRE UM PASSO À FRENTE. UMA BOA PROVA DISSO É O STARMAX. O PRIMEIRO PAPEL COUCHÉ DO BRASIL REVESTIDO COM A TECNOLOGIA TWIN HSM DA BTG. EM OUTRAS PALAVRAS, ISSO SIGNIFICA QUE VOCÊ VAI TER EM SUAS MÃOS UM PAPEL COM A MESMA QUALIDADE DOS IMPORTADOS. AGORA, COMO A VCP FABRICA O STARMAX AQUI NO BRASIL, ELA PODE OFERECER MAIOR FLEXIBILIDADE DE FORMATOS, PRATICIDADE NA HORA DO PEDIDO, ENTREGA NO TEMPO CERTO, ATENDIMENTO PERSONALIZADO E ASSISTÊNCIA TÉCNICA PERMANENTE. POR TUDO ISSO, O STARMAX É UM PAPEL IDEAL PARA EDITORAS (LIVROS, REVISTAS, ETC) E GRÁFICAS (FOLHETOS, ENCARTES, MALAS DIRETAS, TABLÓIDES, IMPRESSOS PROMOCIONAIS, ETC).
PAPEL COUCHÉ STARMAX DA VCP.
COM ELE SUA ESTRELA VAI BRILHAR.



Carlos Aguiar

Missão: o equilíbrio entre trabalho e família

Silvia Pimentel D'Alessio

A trajetória de um menino criado numa cidade litorânea do Nordeste, que recebeu forte influência da música americana por causa de uma base militar de apoio, até a presidência da maior produtora e exportadora de celulose no mundo, a Aracruz, é contada pelo próprio protagonista, Carlos Augusto Lira Aguiar, também vice-presidente de Celulose da Bracelpa

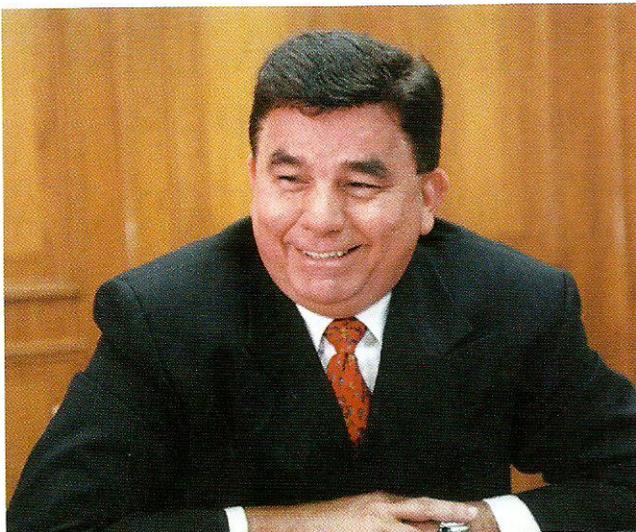
Com 53 anos, casado desde 61, três filhas, o leonino Carlos Aguiar não chegou ao patamar mais cobiçado pela maioria dos executivos, ou seja, no comando de uma grande empresa exportadora, dona de um faturamento de US\$ 500 milhões, sem antes passar por grandes decepções no âmbito profissional. Muito pelo contrário, a interrupção de um projeto ambicioso, no qual ele teve participação ativa, desde a escolha do local para a construção de uma fábrica de papel, quase o levou a sepultar o sonho de trabalhar no setor de celulose e papel. Mas desistiu da idéia assim que recebeu um telefonema da Aracruz, oferecendo-lhe trabalho, há 17 anos.

C&P - Onde nasceu e quais foram os momentos mais marcantes de sua infância?

Carlos A. L. Aguiar - Nasci em Sobral, no Ceará. Mas com dois meses, minha família se mudou para outra cidade, no litoral, chamada Camocim que, durante a Segunda Guerra, possuía uma base americana de apoio. Nas épocas áureas a cidade, que vivia basicamente da exportação de sal, possuía porto, estrada de ferro, aviões, ou seja, era bastante movimentada, com grande fluxo de pessoas chegando e saindo. Essa convivência com pessoas de fora me proporcionou uma noção de mundo, de querer me aventurar e descobrir coisas novas. Fiquei nessa cidade até os 15 anos de idade, quando terminei o ginásio.

C&P - Como era a sua família?

Aguiar - Meu pai era de uma família de comerciantes e políticos. Meu avô chegou



a ser prefeito da cidade e alguns tios continuaram na carreira política, seguindo a tradição da família. Até hoje, tenho primos que são deputados e prefeitos. Isso foi interessante porque também convivi no meio da política, ouvindo falar do país. Me lembro da campanha do Juscelino, quando foi à cidade fazer um dos comícios. Me recordo dele comendo caranguejo em nossa casa.

C&P - Qual a principal distração de um garoto, numa pequena cidade no Nordeste?

Aguiar - Ouvia muita música americana, por causa dos americanos que lá moravam. Eles tinham uma pequena banda militar. Os músicos da cidade tocavam muito suas melodias, do tipo românticas que, na época, faziam sucesso. Daí surgiu o meu interesse pela música e aprendi a tocar piano, instrumento que minha mãe e tia também sabiam tocar. Resumindo, minha infância foi como a de qualquer garoto do nordeste, humilde, livre. O fato de viver à beira mar a vida inteira me abriu horizontes enormes. Tanto que não sei viver apertado, em lugares fechados. Gosto de viver olhando sempre para a frente, pensando muito longe e sonhando...

C&P - Como foi esse aprendizado e quais os fatos marcantes dessa empreitada na música?

Aguiar - Entrei na escola de piano com 6 ou 7

anos. Estudei durante três anos. Quando comecei o ginásio, voltei a tocar. Em 1961, por força de um conjunto de músicos, fui para Brasília, na minha primeira viagem para o "exterior", num avião da FAB, para tocar no primeiro aniversário de Brasília. Como tinha 16 anos, precisei de licença especial para viajar e só podia tocar até a meia noite, por ser menor. Meu conjunto apareceu até na TV, na ocasião, durante a cobertura do aniversário da Capital.

C&P - Na infância, sempre morou com os seus pais?

Aguiar - Na verdade fui criado pelos meus avós, apesar de os meus pais morarem a poucas quadras. Meu avô era maquinista de estrada de ferro e me contava várias histórias de suas viagens. Talvez por isso, também, sempre pensei em sair da cidade, viajar e conhecer coisas novas.

C&P - Como foi sua ida para Fortaleza?

Aguiar - Assim que terminei o ginásio, me mudei para Fortaleza para fazer o chamado científico. Lá iniciei uma nova fase da minha vida, já que saí de uma cidade pequena para outra que tinha, na época, um milhão de habitantes, em pleno período dos "Anos Dourados" do Brasil, marcado pelo romantismo de belas músicas. Prestei vestibular para Engenharia Química. Fiz duas faculdades ao mesmo tempo, Engenharia Química e Química Industrial. Na época, só estudava, pois fui beneficiado pela iniciativa de Celso Furtado criar os primeiros cursos de preparação no Brasil para universidades e ao mesmo tempo de preparação de lideranças, com aulas de política etc. Com isso, consegui uma bolsa de estudos e não precisei trabalhar durante boa parte do tempo em que fiz a faculdade.

C&P - Além de estudar, o que mais fazia em Fortaleza e quando surgiu o primeiro emprego?

Aguiar - Antes de terminar a faculdade, voltei a tocar piano, mas dessa vez numa banda pro-

fissional, em que eu era o único amador entre os integrantes. Tocava às sextas e aos sábados à noite, para complementar a minha renda. Comecei a namorar no quarto ano da faculdade, quando acabei me casando. Minha esposa era filha de militar e morava no Recife. Depois mudou-se para Santa Catarina. Nas férias eu costumava ir para Santa Catarina para ver a minha namorada. Namorava por correspondência. Na minha primeira ida ao Estado continuei um estágio na Olinkraft, uma empresa americana, que hoje é a Igaras. Quando terminei a faculdade, fui contratado. Então saí de Fortaleza para Lages, ou seja de uma cidade com temperatura média de 27, 28 graus para uma que chegava a 10 graus abaixo de zero.

C&P - Em que área especificamente começou a trabalhar na Olinkraft?

Aguiar - Comecei na área de controle técnico, qualidade, processos e meio ambiente, em 1970. Lá tive minhas primeiras lições básicas do setor de celulose e papel. Depois, passei para a área de produção de celulose, como gerente.

C&P - Como era o setor na época?

Aguiar - Não existiam fábricas de grande porte, como Aracruz, Cenibra, Bahia Sul. Todas tinham uma dimensão bem menor do que têm hoje. A primeira fábrica que surgiu na época foi a Riocell.

C&P - Depois da Olinkraft, como foi a sua trajetória profissional?

Aguiar - Algum tempo depois, decidi me mudar para São Paulo à procura de outros horizontes profissionais. Coloquei na cabeça que deveria ir para o melhor lugar do país, onde havia os melhores profissionais, as melhores empresas e as melhores condições. Quando fui para São Paulo, já tinha uma filha. Fui para trabalhar no projeto Brascraft, que era uma associação de um grupo americano com empresários paulistas. Infelizmente esse projeto acabou não saindo, por questões ambientais e políticas da época. Foi minha primeira grande frustração. Sai de Lages para começar algo ainda no chão, do nada. Acompanhei a fase de construção da fábrica, da compra dos equipamentos, do treinamento do pessoal. Houve todo um esforço de desbravamento para encontrar o local ideal para a fábrica, mas o projeto não se concretizou.

C&P - Que lição você tirou dessa sua primeira frustração no campo profissional?

Aguiar - Aprendi que a vida é feita de altos e baixos, de ciclos, como ocorre no nosso setor. Nada é perfeito e bom para sempre, como também nada é ruim eternamente. Era muito jovem e uma frustração dessas proporções na minha idade teve um significado muito grande. Aprendi bastante em termos de política e técnicos. Com os americanos, aprendi como resolver os problemas ambientais que eram levantados.

C&P - Depois dessa passagem triste, o que aconteceu?

Aguiar - Decidi que deveria mudar novamente. Fiquei na dúvida se continuaria nesse setor, responsável por essa frustração, ou mudaria e começaria tudo de novo. Quando já estava praticamente empregado numa empresa do setor de alumínio, recebi um telefonema de um diretor da Aracruz que me propôs trabalho na empresa. Na época me ofereceram o mesmo salário da empresa de alumínio.

C&P - Foi uma dúvida cruel? O que acabou decidindo?

Aguiar - Em princípio tive dificuldades para tomar uma decisão, mas a experiência de nove anos adquirida no setor de celulose e papel acabou falando mais alto. Resolvi ficar com a Aracruz.

C&P - Em que área você estreou na empresa?

Aguiar - Ingressei na empresa em setembro de 1981 como engenheiro de processos, no departamento de Engenharia. Seis meses depois, fui promovido a gerente de Controle de Processos e Qualidade e Meio Ambiente. Em 1985, tornei-me diretor Industrial da Fábrica. Foi uma carreira relativamente rápida dentro da empresa.

C&P - Como era a Aracruz, na época?

Aguiar - A empresa produzia 400 mil toneladas anuais de celulose. Ajudei a empresa a chegar a 500 mil toneladas anuais numa primeira fase. Participei da nova fábrica, que elevou a produção de 500 mil toneladas para 1,025 milhão de toneladas. Para este ano, deveremos fechar com a produção de 1,200 milhão. No próximo ano a previsão é de 1,240 milhão.

C&P - Qual o principal desafio no comando da maior produtora e exportadora de celulose de eucalipto, num momento tão delicado da economia?

Aguiar - Todo produto do tipo commodity

deve ter baixo custo. Evidentemente as empresas brasileiras são ajudadas pela natureza, no item madeira, principalmente. Mas somente isso não é o bastante. É necessário ser competitivo em cada item para que você seja um dos melhores do mundo. O maior desafio, não só da Aracruz, mas de qualquer produtor brasileiro, é aumentar a sua produtividade em mão-de-obra, em equipamentos, obter um custo baixo de manutenção. Temos trabalhado nessa direção constantemente.

C&P - De que maneira é feito esse esforço?

Aguiar - Não basta cortar o custo uma vez só. É preciso estar cortando sempre. A tendência do ser humano é de estar na "zona" do conforto. Quando isso acontece, ele acaba se acomodando. É preciso estar vigilante, principalmente nas épocas de crise. Outro aspecto importante é o padrão de qualidade. Estamos num país emergente, que ainda desperta algumas desconfianças. Temos sempre de provar para os outros que somos bons. Não podemos fraquejar no item qualidade. A Aracruz sempre esteve muito atenta a esse aspecto.

C&P - E com relação ao meio ambiente?

Aguiar - Num mundo globalizado as exigências ambientais não são mais locais, mas mundiais. Vários dos clientes da Aracruz exigem de seus fornecedores um desempenho ambiental excelente, compatível com os padrões internacionais. É preciso se atualizar e estar alerta a todos esses fatores, com o objetivo de melhorar esses padrões.

C&P - Mas a cobrança no que diz respeito ao meio ambiente já foi bem maior no passado?

Aguiar - No setor, a cobrança foi maior com a questão do cloro, principalmente. Mas hoje o foco da cobrança migrou do processo industrial, cujas questões foram resolvidas, para a área florestal. Nesse aspecto o setor no Brasil está numa situação boa, já que usamos madeira plantada, renovável, preservando a vegetação nativa..

C&P - Como fica o coração de um executivo no comando de uma empresa do porte da Aracruz que, assim como todas do setor, é vulnerável aos ciclos de altas e baixas do mercado?

Aguiar - Estou no setor de celulose e papel desde 1970. Acompanhei as crises de 1973, de 83, 93, que vinham acontecendo a cada dez anos. Agora, o espaço entre uma e outra encur-

to. Atribuo isso ao fato de o setor ter evoluído. Antes as fábricas eram pequenas e os impactos de novas adições não eram tão significativos como são hoje.

C&P - Você viu algo de positivo na crise do Sudeste Asiático?

Aguiar - Vários projetos de expansão e até de novas fábricas na Ásia foram adiados ou cancelados. Isso indica que se a produção for controlada, na hora que a demanda melhorar, os preços vão subir novamente. Acredito que quem souber aproveitar o momento agora, fizer os seus ajustes, melhorar as suas deficiências, quando os preços subirem, estará numa situação muito boa.

C&P - E sobre as associações e fusões, defendidas por muitos como alternativa de sobrevivência no setor?

Aguiar - O nosso setor é bastante fragmentado. Por esta razão é difícil controlar a oferta e demanda. As fusões irão acontecer, mais cedo ou mais tarde. E não podemos fugir muito da natureza das coisas. A Aracruz nesse momento está como observadora do processo. Para que haja uma fusão, uma compra ou uma venda, é preciso um comprador e um vendedor cujos interesses sejam convergentes. Acredito que no Brasil houve muita especulação, mas na verdade nunca se sentou numa mesa para analisar a questão. Foi muito mais uma tentativa de mostrar que esse é um bom caminho para o setor, mas não uma tentativa de realizar alguma coisa. O assunto precisa amadurecer e nada pode ser forçado. Talvez a crise leve as pessoas a pensarem mais no assunto. E nem todas as fusões foram boas no sentido de aumentar o valor das empresas. Algumas foram até desastrosas. É necessário tomar muito cuidado na hora de tomar essa decisão.

C&P - Qual a sua idade? Tem filhos?

Aguiar - Tenho 53 anos e três filhas. Duas são engenheiras químicas e uma é economista.

C&P - É praticante ou simpatizante de alguma religião?

Aguiar - Sou católico, porém não praticante. Frequentei a igreja até os 15 ou 16 anos. Atualmente prefiro ter minhas convicções internas a frequentar a igreja. Acho que o ser humano precisa de uma religião, uma fé para as horas difíceis e também para manter sua ética, integridade. Devemos também procurar passar isso para os nossos filhos sem ser fanáticos nem impositivos. Isso serve para qualquer religião, pois todas têm o mesmo fundamento.

C&P - Como é sua convivência familiar? Consegue conciliar o trabalho e a vida com a família?

Aguiar - Essa é uma das cargas que o executivo carrega. Viajo muito e acabo ficando ausente do dia-a-dia da casa. Mas sempre que posso, nos finais de semana, procuro estar mais presente. Minhas filhas moram em Campinas e em São Paulo. Quando venho para cá (S. Paulo) procuro uma forma de jantar com uma delas. Nas férias, sempre que possível, saímos os cinco. Todos os anos procuro ajustar nossas férias num mesmo período.

C&P - Onde você mora atualmente?

Aguiar - Moro um pouco no Rio e um pouco em Aracruz. Tenho uma casa em Aracruz e um apartamento no Rio e tento conciliar as duas coisas. Como não temos nossos filhos em casa, minha esposa acaba me acompanhando para onde vou.

C&P - Isso não se torna cansativo?

Aguiar - Cansa um pouco sim. Às vezes esquecemos onde deixamos as coisas, em qual das casas. Mas foi o jeito que encontramos para estar juntos. Afinal, depois de tudo que investimos em nosso casamento e na vida profissional não é justo que agora nos separemos por causa do trabalho.

C&P - Você se considera um viciado em trabalho?

Aguiar - Eu trabalho muito, mas não me considero um viciado. Chego no trabalho à 8 horas e saio às 7h30. Às vezes trabalho aos sábados pela manhã, quando tem muita coisa. Por outro lado, ocupo muito o meu tempo para ouvir as pessoas. Não é só trabalho de estar lendo papéis, despachando coisas. Gosto de conversar, de andar, de falar com as pessoas dentro da empresa, para dividir experiências. Invisto parte desse tempo em ouvir as pessoas. Acredito que na medida em que todos estão participando, os resultados melhoram.



C&P - Você ainda toca piano? Gosta de leitura?

Aguiar - Ainda toco piano, em casa, principalmente, nas horas mais críticas para relaxar. Gosto de jazz, de música mais suave, um pouco mais de trabalho mental, mais difícil de tocar. Isso ajuda no meu raciocínio e também no lado emocional, no sentido de equilibrar as duas coisas. Quanto à leitura, hoje leio muito menos do que na minha juventude. Já li sobre tudo um pouco, inclusive medicina, política e psicologia.

C&P - Você pratica algum esporte?

Aguiar - Sempre que estou em Aracruz, caminho durante a noite por quatro ou cinco quilômetros. Às vezes jogo futebol com o pessoal da fábrica.

C&P - Torce para algum time?

Aguiar - Em São Paulo, sou torcedor do Santos. No Rio, sou Fluminense. Gosto de assistir esporte na televisão, nos finais de semana, desde futebol, vôlei e os jogos da NBA.

C&P - Qual o seu maior orgulho?

Aguiar - Tenho orgulho de estar casado desde 1969, ainda com a minha primeira mulher, a Helane. Foi a pessoa que mais me ajudou na vida, sobretudo nos momentos difíceis, nas grandes frustrações. Uma pessoa que jamais reclamou da minha situação profissional e sempre me incentivou nas horas boas e ruins. Eu diria que a minha família jamais atrapalhou o meu trabalho. Meu trabalho talvez é que tenha atrapalhado um pouquinho, mas a Helane supriu minha ausência. Me orgulho também de possuir três filhas equilibradas, estudiosas, que estão vencendo na vida por seus próprios méritos. Jamais utilizaram as minhas relações para conseguir algo. Saíram de Aracruz para São Paulo para frequentar a universidade muito cedo, ainda com 17 anos. Jamais lhes ensinei que só se é feliz se estiver no topo ou for rico. Pois a grande riqueza para mim é o aprender sempre.

C&P - O que mais detesta?

Aguiar - Não sou uma pessoa de ódios ou de guardar mágoas. Mas não gosto de falsidade, de mentiras, de aproveitadores. Minha relação com as pessoas é boa. Eu gosto de gente, de trocar idéias, mas não gosto de ser passado para trás. Parto do princípio de que todo mundo é bom e honesto até que se prove o contrário. No resultado global, eu tenho me dado bem ao pensar dessa forma.

Setor expõe metas de exportações para secretário da CAMEX

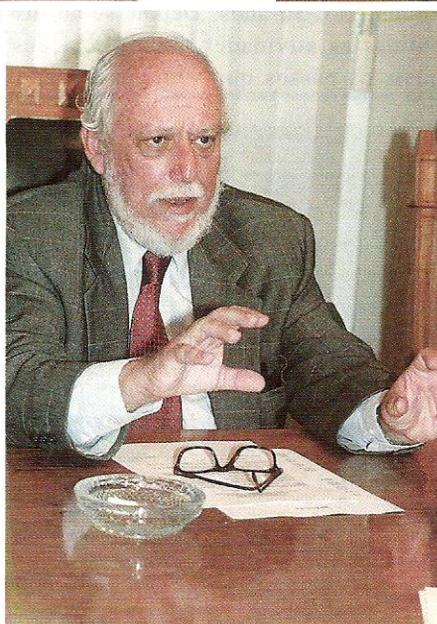
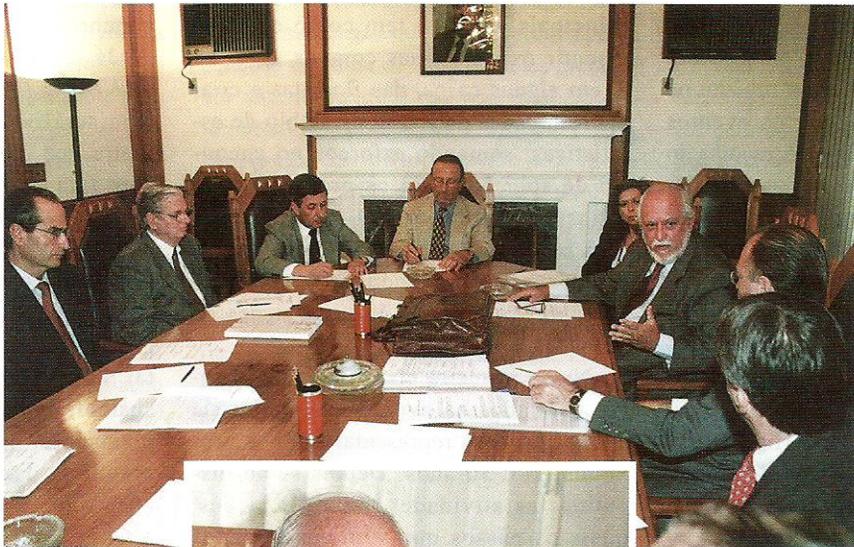
Visita da Camex à Bracelpa para ouvir sugestões e metas do setor mostra sensibilidade do governo em criar mecanismos capazes de aumentar as vendas externas

Um dos sinais mais claros do empenho do governo no incremento das exportações brasileiras, bem como da retomada do seu Programa Especial de Exportações (PEE), que visa atingir no ano 2002 o valor de US\$ 100 bilhões, foi a visita do secretário executivo da Camex - Câmara de Comércio Exterior, José Botafogo Gonçalves, à sede da Bracelpa, para ouvir as propostas do setor de papel e celulose e as metas de exportações fixadas para o período.

Recebido pelo presidente da Bracelpa, Boris Tabacof, e membros da diretoria da entidade, Botafogo ressaltou que uma característica fundamental da atuação do órgão é a “parceria substancial e operacional com o setor privado”, para realmente alavancar as vendas do Brasil ao exterior.

Já Boris Tabacof, após discorrer sobre a competitividade da indústria brasileira de celulose e papel, que vem sendo ameaçada por um longo ciclo de preços baixos de seus produtos no mercado internacional, sublinhou que o principal gargalo que prejudica a competitividade do setor, atualmente, é a inexistência de capital em prazos, volume e custos competitivos, agravada com o colapso das linhas de crédito como o ACC (Adiantamento sobre Contrato de Câmbio).

Neste sentido, Botafogo reconheceu que as linhas oferecidas pelos bancos não estão funcionando satis-



“Hoje o elemento crucial para viabilizar as exportações é a revisão dos mecanismos de financiamentos”.

fatoriamente e ressaltou que a prioridade número um da Camex, no momento, dentro de uma série de programas que visam desenvolver as exportações, são os projetos de financiamentos.

“Uma vez que o câmbio deixou de ser obstáculo, hoje, o elemento crucial para viabilizar as exportações é a revisão

dos mecanismos de financiamento às exportações de cada setor produtivo”, reconheceu Botafogo. Nesse sentido, o secretário da Camex citou como exemplo a existência de uma espécie de mutirão envolvendo o BNDES, Banco do Brasil e bancos privados, com o objetivo de dar mais suporte à capacidade de exportação de cada setor produtivo.

Ao final da reunião, o presidente da Bracelpa comentou que a visita do secretário executivo da Camex à entidade foi fundamental para demonstrar a parceria concreta que existe entre o governo e o setor. “É uma sinalização de que o governo está efetivamente empenhado em criar condições para que o setor possa aproveitar plenamente suas vantagens comparativas, que já têm permitido à indústria de celulose e papel produzir saldos comerciais positivos todos os anos, como no último exercício, quando exportou US\$ 2 bilhões”, resumiu Boris Tabacof.

Brasil é escolhido para sediar reunião da FAO e fórum internacional de associações

Fórum internacional com entidades representativas da indústria de papel e celulose trará para São Paulo as principais lideranças mundiais do setor

O mês de abril será marcado por intensas atividades no setor de papel e celulose. Simultaneamente, serão realizados, em São Paulo, a 40ª Sessão do *Advisory Committee on Paper and Wood Products - FAO*, e o *International Forum on the Forest & Paper Association*, tendo como anfitriã, a Bracelpa, que criou um site na Internet especialmente para os eventos (www.bracelpa.com.br/fao). “A escolha do Brasil é extremamente significativa para o nosso setor, não apenas por demonstrar sua relevância internacional, mas também por que estará trazendo ao país algumas das principais lideranças mundiais da indústria de papel e celulose, que são nossos grandes concorrentes, parceiros e clientes internacionais”, ressaltou o diretor-executivo da entidade, Mário Higinio Leonel, que também é o *chairman* do Fórum.

Criado pelas entidades que reúnem os produtores de papel e celulose, o

fórum internacional, que será realizado no dia 26, no Sheraton Monfarrej, é uma reunião informal entre as associações representativas da indústria de celulose, papel e produtos de origem florestal dos principais países e tem como objetivo discutir os problemas comuns do setor e, em alguns casos, das florestas e criar oportunidades para o intercâmbio de estatísticas, somando esforços no encontro de soluções para os problemas que afligem o segmento. O encontro, que será realizado no Brasil pela primeira vez, deverá contar com a presença de 50 representantes de 40 associações de todos os continentes.

Numa primeira etapa, os debates serão centrados na evolução da indústria e das entidades representativas nos próximos 20 e 30 anos. Depois serão discutidas as atividades das associações, quais os passos que vêm sendo dados

dentro do processo da globalização e seu efeito na indústria de cada país (do insumo aos consumidores), o futuro perfil dessas entidades e como as mesmas podem contribuir com o setor diante da concorrência com outros produtos.

Já o *Advisory Committee on Paper and Wood Products* da FAO, que também será realizado no Brasil pela primeira vez, nos dias 27 e 28, na Fiesp, abordará os desafios e as oportunidades detectadas no *International Forum on Forest*, as florestas e produtos florestais no protocolo de Kyoto e o sequestro de carbono, bem como as últimas notícias sobre a certificação florestal. “Serão debatidos, ainda, o cultivo sustentável de florestas e o papel das plantações, abrangendo as perspectivas mundiais das plantações e apresentações sobre a situação no Brasil, Ghana e Chile”, acrescentou Mário Leonel.

São Paulo e Rio lideram ranking de investimentos

O estado de São Paulo vai receber investimentos de US\$ 50,2 bilhões até o ano 2003, segundo estudo concluído recentemente pelo departamento de economia da Associação Brasileira de Infraestrutura e Indústrias de Base (Abdib). Esses números colocam São Paulo como a unidade da federação que mais possui projetos nas áreas de energia elétrica, petróleo e gás, transporte e portos, saneamento ambiental e indústrias de base.

Com 34,9 bilhões, o estado do Rio de Janeiro ocupa a segunda posição na perspectiva de investimentos. Em terceiro lugar vem o estado do Pará, dispondo de US\$ 19,8 bilhões, contra US\$ 18,1 bilhões apurados em janeiro do ano passado.

Bracelpa recebe visita de empresários da Finlândia

O presidente da Bracelpa, Boris Tabacof, acompanhado de membros da Diretoria, recebeu recentemente, na sede da entidade, um grupo de empresários finlandeses da indústria de papel e celulose, que apresentaram vários temas de interesse do setor. Estiveram presentes Timo Poranen, presidente da Federação Florestal daquele país e dirigentes das três grandes empresas do setor na Finlândia: Magnus Diesen, vice-presidente da Enso; Jaakko Palsanen, vice-presidente da UMP - Kymmene e Risto Kekki, vice-presidente da Metsa Serla. Entre os temas discutidos, destacam-se a reengenharia da indústria florestal face à competição global, por que tantas fusões e joint ventures, os métodos para um negó-

cio se tornar global e como ser um produtor de baixo custo em ambiente de alto custo.

A economia finlandesa, cujo grande alicerce sempre foi a indústria de base florestal, só recentemente começou a se diversificar para outros setores, como o de comunicações. A Finlândia é o segundo maior produtor de papel na Europa, sendo responsável por 16% do mercado. Como não há mais espaço para expansões naquele continente, as empresas do setor de papel e celulose estão procurando internacionalizar-se, expandindo em outros continentes em segmentos de maior potencial, como LWC, papel de imprensa, papéis para imprimir e escrever, papéis silicinizados e cartões.

Fusão na Melhoramentos Papéis

A Melpaper S.A., subsidiária da Companhia Melhoramentos de São Paulo, constituiu *joint venture* na Melhoramentos Papéis Ltda, com um aumento de capital a ser subscrito pela SCA Svenska Cellulosa AB, resultando em participações iguais de 50%. A união prevê um plano de novos e substanciais investimentos de expansão e modernização, objetivando dobrar a atual capacidade produtiva de 60 mil toneladas anuais com a aquisição de novas máquinas de papel e conversão.

A Melhoramentos Papeis, fabricante dos papéis higiênicos Fofura e Sublime, das toalhas Kitchen, dos guardanapos com as marcas Lips, Snack e Kitchen e destaca-se no mercado de lenços com o produto Softy's e detém a liderança nos

produtos institucionais toalhas e papel higiênico interfolhados para uso em grandes indústrias, restaurantes e hospitais.

Sua controladora, a Companhia Melhoramentos de São Paulo, empresa com 108 anos atuando na área de papel, reflorestamento e madeira, gráfica, editora, lignosulfonados e urbanização, é uma das pioneiras na produção de papel no Brasil, sendo também a primeira empresa a produzir papel higiênico e a levar o nome do Brasil para cerca de 30 países em exportações.

Já a SCA Svenska Cellulosa AB fornece produtos da linha de higiene, embalagens, papéis gráficos e produtos de madeira e reflorestamento em dezenas de países na Europa, Ásia e América, com faturamento estimado de US\$ 8 bilhões anual.

Cresce atividade florestal na Argentina

A atividade florestal deverá transformar-se em um dos setores de maior crescimento e rentabilidade na Argentina nos próximos anos. Até 2004, os investimentos previstos no setor deverão totalizar US\$ 4,1 bilhões, segundo cálculos da Secretaria de Indústria da Argentina. O negócio florestal naquele país gera US\$ 5 bilhões por ano e a principal região florestada é a Mesopotamia, pois a Província de Misiones representa 25,6% do total de bosques implantados no país. As taxas de retorno dos investimentos florestais são um atrativo para os interessados aplicar dinheiro no setor. De acordo com a espécie, podem chegar a 21% do capital destinado. No caso do eucalipto, a rentabilidade oscila entre 8% e 21% na Província de Corrientes e entre 4,45% e 17,18% em Misiones.

Já o excesso de oferta de papel e celulose no mercado internacional e a conseqüente manutenção de um baixo patamar de preços e as vantagens comparativas de países como o Brasil e Chile nesse setor, levaram a Argentina investir pouco na produção de celulose e papel. Prova disso é que, no último ano, o crescimento de 5% no consumo aparente de papel foi atendido com o incremento das importações. A queda da produção de celulose e papel no ano passado está estimada em 1,5%; os preços decresceram cerca de 5%. A tendência é de agravamento desse cenário este ano, com a diminuição do PIB e a continuação da queda dos preços internacionais. Estima-se que a produção de papel deve recuar 4%.

Corante natural: uma alternativa para o setor

O laboratório de Celulose e Papel do Departamento de Engenharia Florestal da Universidade Federal de Viçosa (UFV) está desenvolvendo pesquisa que utiliza corantes naturais no setor de papéis. O estudo faz parte da tese de doutorado de Eduarda Magalhães Dias e deverá estar concluído no próximo ano. Até agora já foram testados o uso de dez cores de corantes.

Os estudos têm como objetivo atingir diversos tipos de papéis: de uso geral, reciclados, de embalagens, para alimentos e remédios. "Os benefícios vão acontecer tanto para a indústria papelreira quanto para os pequenos

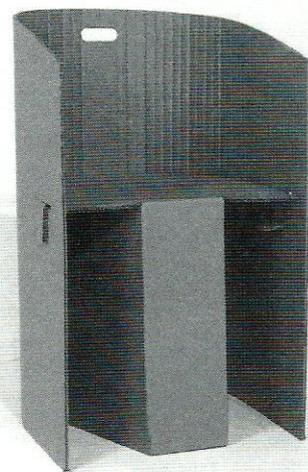
e grandes produtores rurais que produzem a matéria-prima para a extração de corantes", acredita o professor Rubens de Oliveira.

A utilização adequada de corantes naturais pela indústria de papel poderia trazer grande aumento de aceitação no mercado consumidor, segundo os pesquisadores. Alguns tipos de papéis, como os absorventes, toalhas, guardanapos e higiênicos, são na maioria das vezes utilizados em partes sensíveis do corpo, como a face e boca. E a presença de substâncias com potenciais tóxicos nestes papéis pode diminuir ou até mesmo coibir sua comercialização.

Universitários projetam cadeiras em papelão ondulado

Alunos do 4º ano noturno do curso de Arquitetura da Universidade de Mogi das Cruzes, projetaram e executaram o design de uma cadeira ou poltrona em papelão ondulado, em tamanho natural e com possibilidade de ser industrializada. A iniciativa foi proposta pela disciplina de Desenho Industrial com o principal objetivo de estreitar a relação universidade/empresa.

Os três melhores projetos receberão acabamento industrial na Orsa Indústria de Papelão Ondulado, de Suzano (SP), que cedeu a matéria-prima e enviou técnicos para orientar e avaliar os trabalhos.



Design assinado por alunos da Universidade de Mogi das Cruzes.

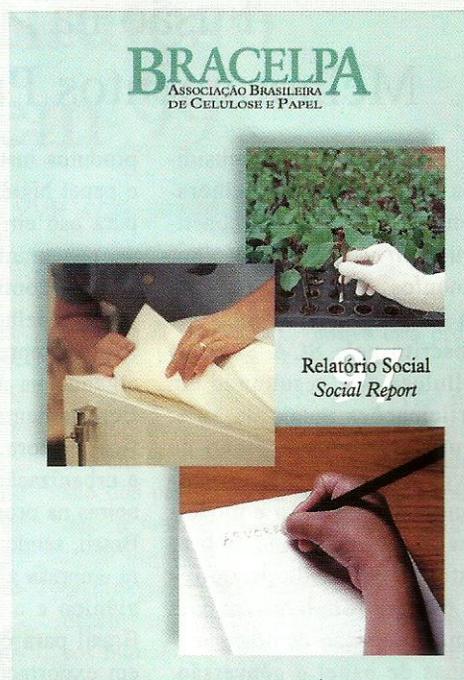
Publicado o primeiro relatório social do setor

Cumprindo o seu papel de representante de um dos setores mais produtivos do Brasil, a Bracelpa - Associação Brasileira de Celulose e Papel, elaborou o Primeiro Relatório Social, que reflete os investimentos das empresas associadas nas áreas de geração de empregos diretos e indiretos, transporte, alimentação, assistência médica, saúde ocupacional, educação, treinamento de funcionários e projetos comunitários. A publicação reúne informações de 24 empresas associadas, que respondem por mais de 90% do volume produzido pelo setor, além de cifras relativas à totalidade da indústria.

Em 1997, o setor recolheu R\$ 749 milhões em impostos, proporcionou mais de 100 mil empregos diretos e pagou R\$ 812 milhões em salários industriais, o que significa uma média de R\$ 1.010,87. Além dos salários, as empresas do setor

deseMBOLSARAM mais de R\$ 276 milhões em encargos sociais, R\$ 29 milhões em participação dos empregados nos resultados e quase R\$ 10 milhões em contribuição para planos de previdência privada dos funcionários. Na área de alimentação e transporte, o investimento é superior a R\$ 70 milhões.

O Relatório Social da Bracelpa mostra ainda os investimentos realizados em controle ambiental que, em 1997, somaram R\$ 138 milhões, com o objetivo de conter os efluentes líquidos e as emissões gasosas. "Ao publicar seu primeiro Relatório Social, a Bracelpa insere o setor brasileiro de papel e celulose na linha de frente da moderna comunicação empresarial mundial, em que tem grande importância a demonstração clara e transparente da forma pela qual as empresas privadas e os setores produtivos se desincumbem



Relatório social mostra os investimentos nas áreas de geração de empregos, transporte, alimentação, assistência médica...

de sua função social", comentou o diretor Executivo da Bracelpa, Mário Higino Leonel.

Aracruz ingressa na área de sólidos de madeira

Será em abril o *start up* da Tecflor Industrial S.A, a serraria da Aracruz, marcando o ingresso da empresa na produção de sólidos de madeira. A madeira produzida será destinada às indústrias moveleira e de construção civil, tanto para estruturas como para acabamentos, e comercializada para os mercados interno e externo.

Em fase final de construção em Posto da Mata, no município de Nova Viçosa, extremo sul da Bahia, a serraria, em princípio, deverá atingir a metade da sua capacidade de produção. "A capacidade total deverá ser alcançada a partir do terceiro ano, quando for inaugurada a segunda das duas linhas de produção que serão implantadas", informou o gerente geral da Tecflor, Carlos Gilberto Marques.

O investimento totaliza US\$ 52 milhões, dos quais 25% destinados à importação de equipamentos e deverá gerar 140 empregos diretos. Com capaci-

dade para produzir 75 mil metros cúbicos/ano de madeira, a Tecflor estará entre as cinco maiores do ramo no mundo e destinará 55% da sua produção para o mercado interno e o restante para exportação.

Toda a matéria-prima a ser utilizada pela empresa virá dos plantios da Aracruz no sul da Bahia, distantes em média 60 km da serraria, onde a Aracruz possui 48 mil hectares de florestas plantadas, especialmente adequadas a produtos sólidos de madeira. Os plantios florestais de rápido crescimento podem contribuir para reduzir o déficit de madeira, que cresce em proporções alarmantes em todo o mundo, aliás, um dos motivos pelo qual a Aracruz decidiu entrar nesse ramo de atividade. Segundo projeções da FAO, o consumo global de madeira para os diversos fins, estimado em 3,5 bilhões de metros cúbicos em 1990, deverá atingir 5,1 bilhões de metros cúbicos em 2010.

Heidelberg: impressoras para jornais

A Heidelberg, de origem alemã, maior fabricante mundial de equipamentos gráficos e que investiu no ano passado US\$ 10 milhões para instalar se no Brasil, decidiu ingressar no mercado de produção de impressoras para jornais através de uma linha própria de máquinas. O lançamento da primeira impressora da nova família será feito em Dusseldorf, na Alemanha, durante a Drupa, a maior feira a indústria gráfica. "Dentro dos próximos cinco anos pretendemos estar entre os maiores fabricantes de impressoras de jornais e em 10 anos queremos ser os líderes de mercado", afirma Hartmut Mehdorn, presidente da Diretoria Administrativa da Heidelberg. Atualmente, o mercado para este tipo de impressoras é de aproximadamente US\$ 1,5 bilhão por ano.

Antes de tomar a decisão, a empresa falou com mais de 90 gráficas de jornais em todo o mundo para entender os sistemas e fluxos de produção exigidos e produzir ferramentas necessárias para atingir plenamente todas as qualificações. No entender do presidente da Heidelberg do Brasil, Kai Hagenbuch, "o mercado brasileiro de impressoras de jornais é muito animador, pois há um grande potencial de crescimento".

Papelão ondulado: aumento físico de 1,6% e queda no faturamento

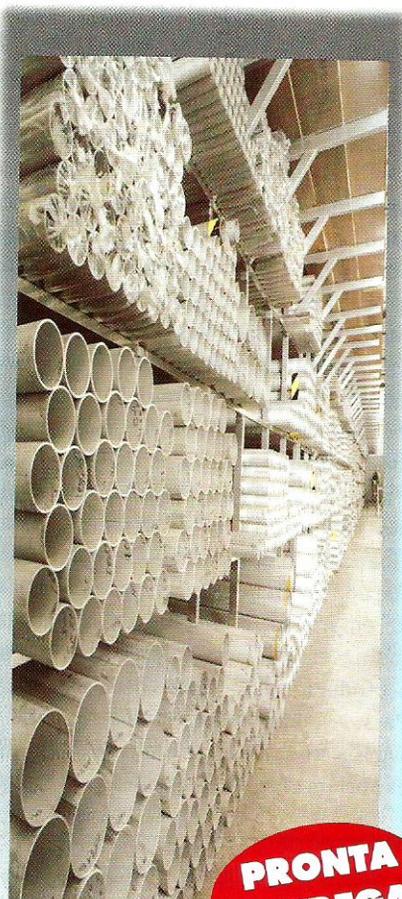
O setor de papelão ondulado encerrou o ano de 1998 com a expedição de 1.615.613 toneladas de caixas e acessórios de papelão ondulado, com aumento de 1,6% no volume físico. O faturamento, porém, recuou 3,2%, totalizando R\$ 1.568.341 mil. O presidente da ABPO (Associação Brasileira do Papelão Ondulado), Paulo Sérgio Peres, destaca que os preços no Brasil estão 18% abaixo dos preços praticados nos Estados Unidos e 25% menores do que na Europa. No entanto, os insumos no país são proporcionalmente mais caros. As indústrias do setor estão comemorando a taxa de reciclagem de embalagens de papelão ondulado no Brasil, uma das maiores do mundo, que atingiu 71,6%, segundo estudo revisado pela Bracelpa - Associação Brasileira de Celulose e Papel.

Ajuste de estoques anima setor em 1999

Depois de atravessar o ano de 1998 com dificuldades, principalmente em decorrência da volatilidade dos preços no mercado internacional, dos estoques altos e da queda da demanda na Ásia, o setor brasileiro de celulose e papel está mais otimista em relação ao ano que se inicia, por conta do processo mundial de ajuste. As perspectivas de ajuste da produção, sem a criação de novos estoques e a gradativa melhora da demanda de papel deverão, no médio prazo, restabelecer o equilíbrio do mercado. Outro ponto que deverá favorecer esse cenário é o fechamento já anunciado de unidades fabris, muitas das quais tidas como antiquadas e improdutivas. Nos Estados Unidos, por exemplo, a International Paper Co. anunciou o fechamento da fábrica de Gardiner OR e de Center Holt Harvey em função dos custos. A Rock-Tenn Co., que produz cartão branco para embalagem, fechou a fábrica de Taylorsville e a Sonnoco, que produzia 21 mil toneladas/ano, anunciou o fechamento da unidade de Terrebone. Outra gigante do setor no mundo, a Kimberly-Clark desativou a fábrica de Mobile, no Alabama.

No Canadá, a Bowater interrompeu por completo o funcionamento da fábrica Gold River alegando alto custo e a Stora Forest Industries, por sua vez, desativou a fábrica de celulose de sulfite em Port Hawkesbury.

Os analistas de mercado já estão prevendo uma recuperação nos preços da celulose de mercado, em nível mundial, a partir do segundo semestre do ano, com maior progressão no primeiro trimestre do ano 2000.



**PRONTA
ENTREGA**

ESPECIALIZADO EM TUBOS DE AÇO INOX



- TUBOS COM OU SEM COSTURA
- TUBOS CONDUTORES
- TUBOS PARA LATICÍNIOS
- TUBOS P/ MÓVEIS E FINS HOSPITALARES
- TUBOS MECÂNICOS
- TUBOS PARA INSTRUMENTAÇÃO E RESIDÊNCIAS
- TUBOS EM PERFIS: REDONDO, QUADRADO E RETANGULAR
- CONEXÕES INOXIDÁVEIS



TUBOS NACIONAIS E IMPORTADOS

TEL. (011) **270-1222**

FAX (011) 277-3157

LIGUE E PEÇA NOSSO
CATÁLOGO TÉCNICO

R. Muniz de Souza, 476 - Aclimação - São Paulo - SP
CEP 01534-000 - e-mail: acoscaporal@uol.com.br



**ACOS
CÁPORAL**
IND. E COM. LTDA.

Fim do Túnel?

“Capital para exportação e investimentos é hoje a principal necessidade da indústria brasileira de papel e celulose para que possamos ajudar o Brasil a sair do túnel, preservando as conquistas econômicas e financeiras já alcançadas, combatendo a volta da inflação, mantendo ou ampliando o nível de empregos, efetuando os investimentos necessários no setor e continuando a produzir saldo positivo na balança do País”.

Mário Higino N.M. Leonel()*

Após um longo período, principalmente durante o decorrer do ano passado, em que a indústria de celulose e papel se viu extremamente penalizada por uma variedade de pressões econômico-financeiras nacionais e internacionais, estamos finalmente começando a perceber a possibilidade de uma melhora de nossa conjuntura.

À depressão geral sofrida nos últimos tempos no mercado internacional de nossos produtos, somou-se, aqui no Brasil, um quadro caracterizado pelo dólar subvalorizado - que inviabilizavam as exportações - juros estratosféricos e absoluta escassez de financiamentos.

Esse panorama já de per si asfixiante era ainda seriamente agravado pela condição de prazo e de financiamento favorecidos de nossos concorrentes importados, no mercado doméstico, o que tornou a busca da isonomia uma de nossas mais eloquentes reivindicações durante o ano que passou.

As modificações recentes efetuadas pelo governo na política financeira do Brasil tiveram o condão de começar a eliminar algumas dessas dificuldades, notadamente a situação cambial.

Todos reconhecemos que a anterior política das autoridades que dirigem a economia nacional produziu o benéfico efeito de praticamente eliminar a inflação, ou pelo menos reduzi-la a níveis ínfimos, favorecendo principalmente as camadas mais sofridas da população.



Mas o preço dessa conquista passou a ser excessivamente elevado e contraproducente no momento em que se castrava a indústria nacional, impossibilitando seu desenvolvimento, gerando sistemáticos déficits na balança comercial do País e causando crescente desemprego.

Em paralelo ao desaforo possibilitado pelas crescentes alterações nessa política, começam agora a se fazer notar indícios de certa melhora no mercado internacional, abrindo perspectivas mais animadoras para as vendas externas de nossos produtos.

Toda essa nova conjuntura que se instala no início de 1999 prenuncia melhores dias para o futuro imediato da indústria brasileira de papel e celulose.

Mas ainda temos obstáculos difíceis a vencer, notadamente os juros - que prosseguem elevadíssimos - e a inexistência de capital acessível e competitivo, em termos de prazos, custos e volumes para as nossas empresas.

E é justamente a viabilização de financiamentos para a indústria de brasileira, a fim de possibilitar a exportação, especialmente as linhas de ACC, a principal bandeira que tem sido defendida pela Diretoria da Bracelpa, liderada por Boris Tabacof, nos numerosos contatos que vem mantendo com autoridades governamentais.

Ainda no final de fevereiro último, a reivindicação de financiamentos acessíveis para exportação e investimentos foi novamente apresentada pelo presidente da Bracelpa - que é

também gerente setorial da Camex para celulose e papel - ao embaixador José Botafogo Gonçalves, secretário executivo daquele órgão, por ocasião da visita que ele realizou a nossa associação.

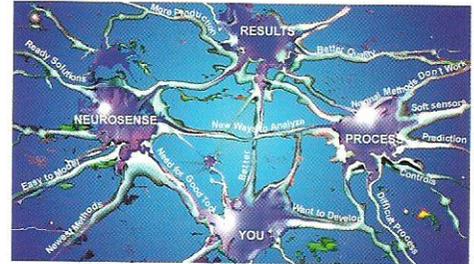
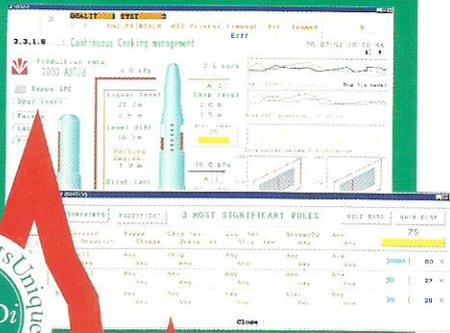
Capital para exportação e investimentos é hoje a principal necessidade da indústria brasileira de papel e celulose para que possamos ajudar o Brasil a sair do túnel, preservando as conquistas econômicas e financeiras já alcançadas, combatendo a volta da inflação, mantendo ou ampliando o nível de empregos, efetuando os investimentos necessários no setor e continuando a produzir saldo positivo na balança do País, - como já vínhamos fazendo há vários anos, como em 1998, quando exportamos US\$ 2 bilhões.

** Mário Higino N. M. Leonel é diretor executivo da Bracelpa - Associação Brasileira de Celulose e Papel.*

Novas visões para produção de celulose

Rendimento máximo com mínimo impacto ambiental

Automação estratégica para produção inteligente de celulose. PulpXDi



Modelamento do processo de interdependências complicadas

As redes neurais ajudam a compreender e descrever características não lineares do processo. NeuroSense

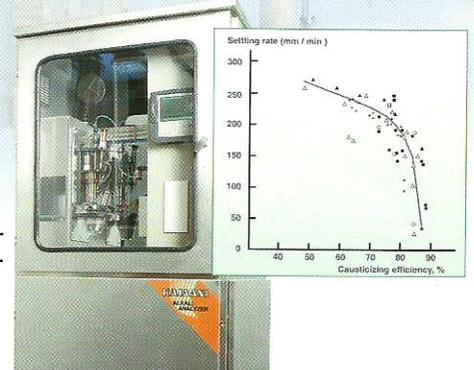


Controle de Branqueamento KajaaniECF

Medições de processo desde o número Kappa do corpo do digestor até a alvura final ISO 90%. Kajaani Kappa-Bright Analyzer

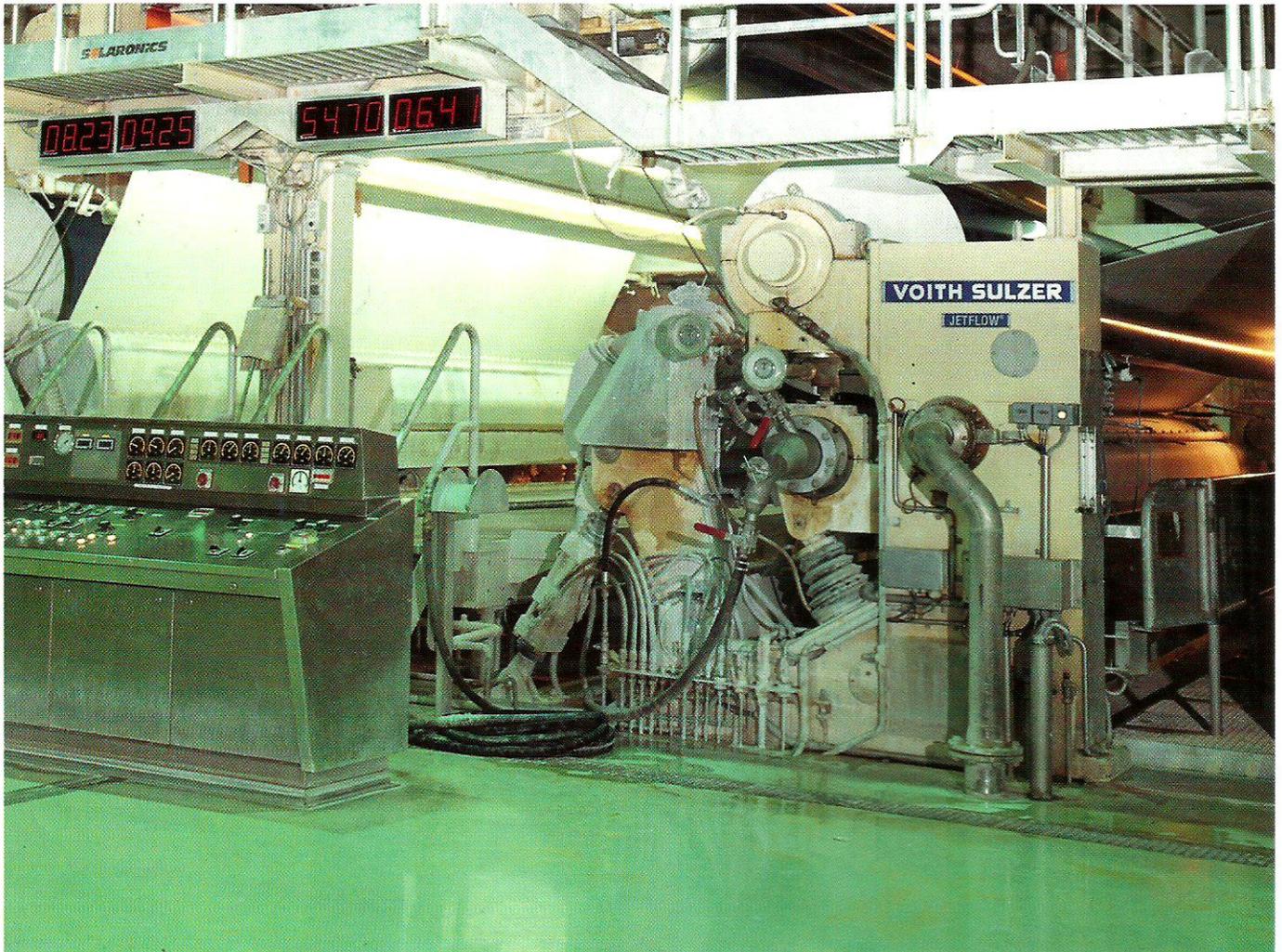
Controle Melhorado de caustificação

É a primeira vez que a qualidade do licor branco é submetido a um analisador confiável e a um controle de otimização. Kajaani Alkali Analyzer e Slakeri



Visite o site da experiência de produção de celulose: www.window.valmet.com
Campinas: 019-255-3989, São Paulo: 011-822-5000

JetFlow F Sistema de Aplicação - Jato Livre



...para uma alta qualidade e uma melhor "Runnability" e com alto grau de reaproveitamento dos equipamentos existentes em caso de modernização de cabeçotes aplicadores de tinta com rolo aplicador.

Funções

Aplicação de um filme de tinta fino e uniforme

- melhores perfis de aplicação
- menor pressão de trabalho da lâmina sobre o papel
- baixa vazão da tinta de retorno
- não ocorre o "Filmsplitting"

Tecnologia

O reduzido e uniforme prédesagamento possibilita uma melhor estrutura da tinta aplicada.

Simple e de Fácil Operação

- Sem respingo ou névoa, o cabeçote aplicador permanece sempre limpo
- Bico aplicador protegido. A limpeza do bico aplicador é fácil e rápida.

"Runnability"

A baixa solicitação sobre a folha assim como o curto tempo de limpeza proporcionam uma alta "Runnability".