

em escala e continuidade operacional. O espaço porém não é tão grande para os que trabalharam arduamente nesses últimos anos difíceis e de cintos apertados. Há, entretanto, outros custos determinando os resultados das empresas: custos financeiros, logística, serviços e *overhead*. Sobre esses, a ação tem sido menos visível. Isso sem nos esquecermos do "Custo Brasil", que discutirei em outra ocasião.

Por muitos anos nos acostumamos a ser taxados de produtores de baixo custo. Apesar das vantagens competitivas que desfrutamos, temos sido vítimas ou, às vezes, beneficiados por políticas governamentais de controle do câmbio. A partir do ano de 1994, com o ajuste de taxas de câmbio na Suécia e Finlândia e depois, em 1998, na In-

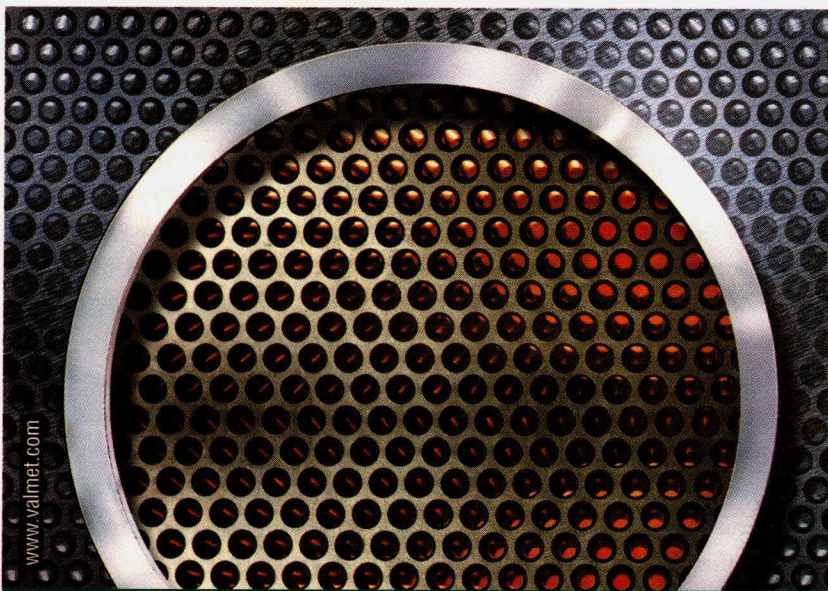
donésia e Japão, perdemos esse privilégio de produtores de baixo custo. Mais recentemente, com a desvalorização do Real, recuperamos de novo a posição de que tanto nos orgulhamos. Ser *low-cost producer* é o sonho de todo o fabricante de papel e celulose. Lamentável é que isso atrapalha a visão de se diferenciar os produtos e os serviços no mercado e trabalha no alcance de mais valiosas vendas.

Nosso negócio ainda é um negócio de toneladas. Há pouca distinção entre os produtos, quer seja entre celuloses e papéis. O comprador de celulose de eucalipto compra isso e não as vantagens que um ou outro fabricante pode significativamente introduzir.

Será que as empresas de baixo custo serão necessariamente as vitoriosas?

Acredito que possam ser as de mais fácil sobrevivência, não sei se as vitoriosas. Uma política de redução de custos precisa e deve ser muito bem amarrada a uma política de valorização dos produtos e serviços. Temos de entender que apenas cortando custos, sem agregar valor na outra coluna, podemos estar ganhando competitividade hoje, mas acabaremos perdendo o jogo no longo prazo. Como muitos gestores têm tido a preocupação de apenas mostrar serviço aos acionistas e aos conselheiros de administração no curto prazo, a estratégia de longo prazo das empresas acabará comprometida. Planejar para o futuro deverá nos dar uma chance de vitória maior do que apenas sobreviver. Entretanto, para muitos, nos dias de hoje, sobreviver já é uma grande vitória! ▲

Tecnologia Inovadora de Rolos de Sucção para Melhor Remoção de Água



www.valmet.com

Os Rolos e Camisas de Sucção da Valmet compreendem um conjunto de recursos, materiais e métodos de produção de avançada tecnologia – uma solução completa que oferece um método eficiente para a remoção de água de forma econômica e de fácil operação.

Ao escolher a Valmet como seu fornecedor de rolos e camisas de sucção com ou sem revestimento, você obterá:

- Uma solução específica para atender suas necessidades.
- A última palavra em termos de tecnologia para novos rolos e suas atualizações, incluindo vedação axial LocSeal confiável, sem contato e dotados de chuveiros oscilantes.
- Uma seleção completa dos melhores materiais para camisas e rolos de sucção que se adequam à cada aplicação.

A longa experiência da Valmet e seus conhecimentos na área de tecnologia de rolos, oferece aos nossos clientes soluções mais duradouras para os seus rolos de sucção.

T E C N O L O G I A E M C I L I N D R O S

Para obter uma cópia exclusiva do folheto Suction Rolls, favor entrar em contato com
Valmet SAS, telefone +33 5 57 92 1040, ou fax +33 5 57 92 1420,
Valmet Brasil Ltda, telefone +55 19 255 3989, ou fax +55 19 251 6932
 ou envie um e-mail para
service@valmet.com



valmet

A member of Metso Corporation