

# Seminário sobre o Setor Florestal e de Celulose no Brasil

“CDTC

“Posicionamento frente às novas demandas do mercado”

05 de maio de 2005 / São Paulo - SP

---

APRESENTADO POR: Vera Sacon

APOIOS:



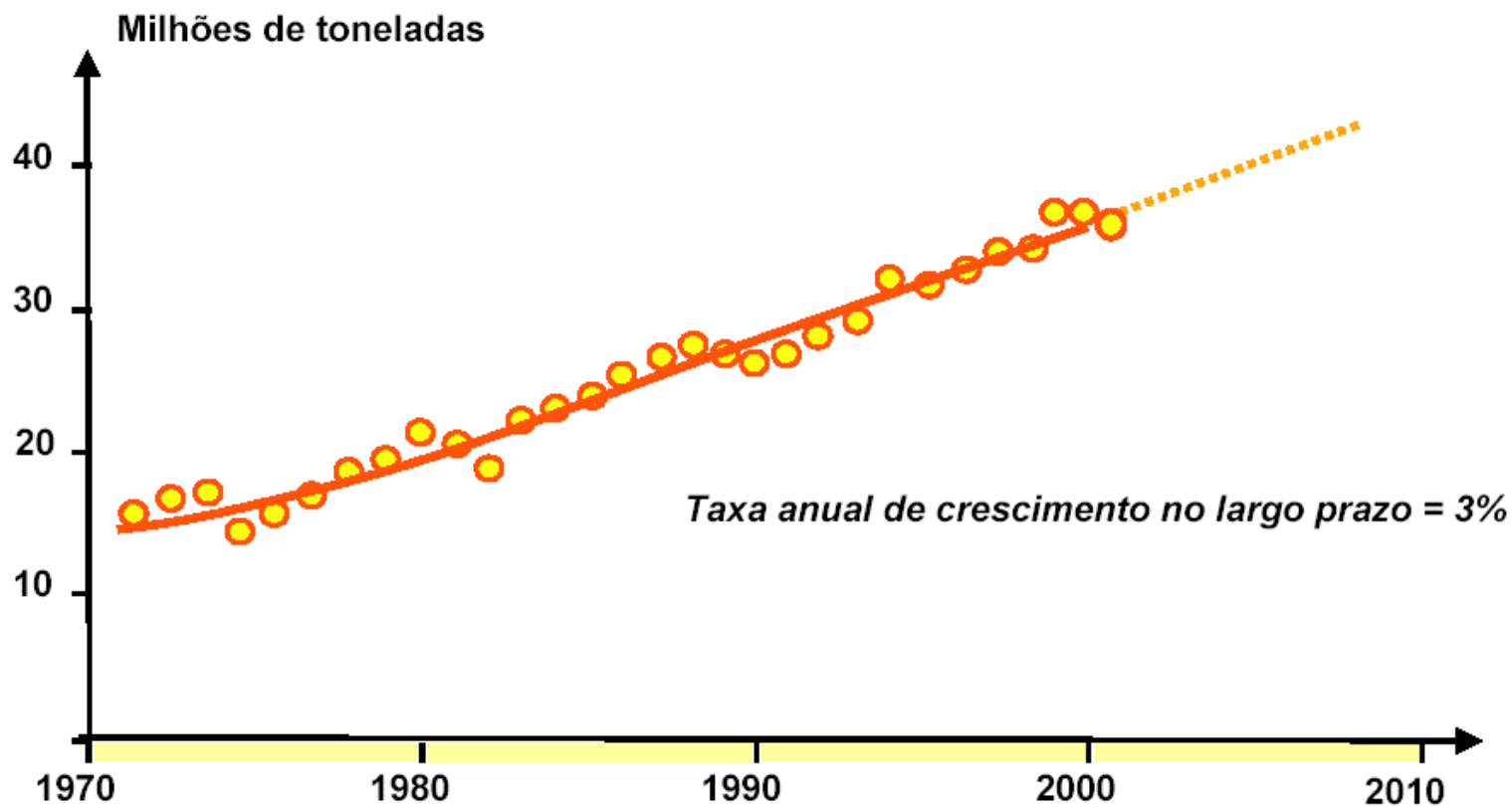


**CDTC**

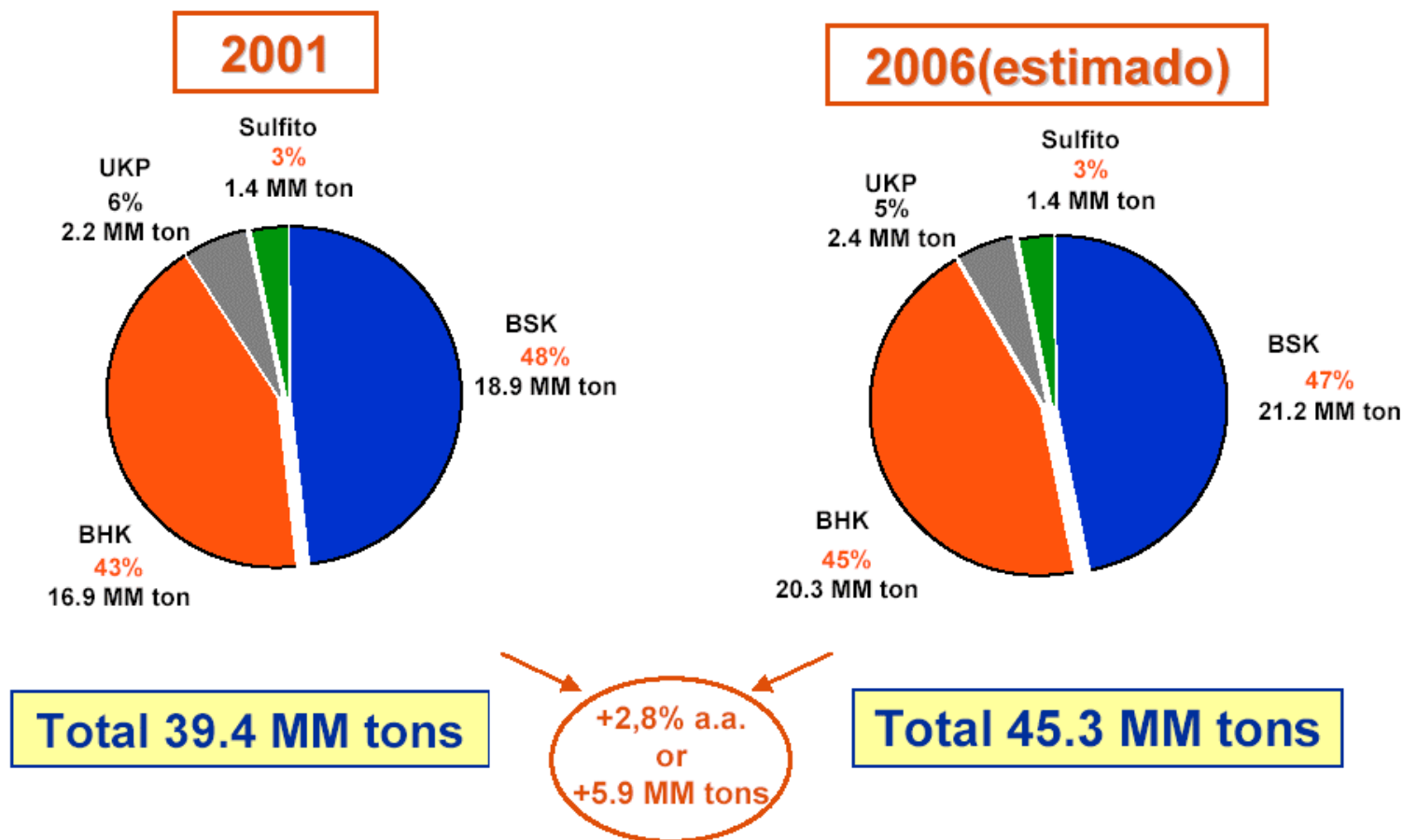
**Posicionamento frente às novas demandas do mercado**

**Vera Sacon**

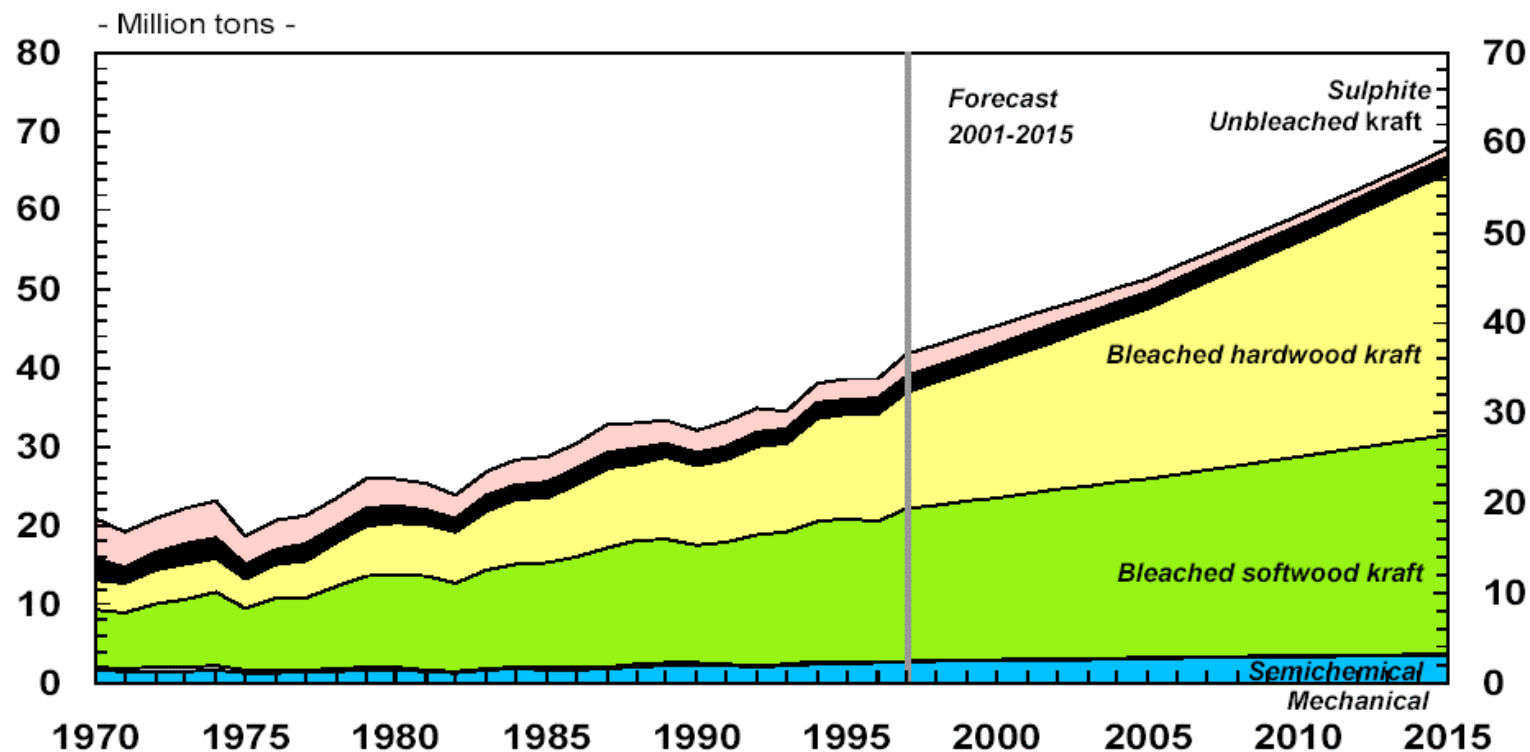
## DEMANDA POR POLPA BRANQUEADA DE MERCADO



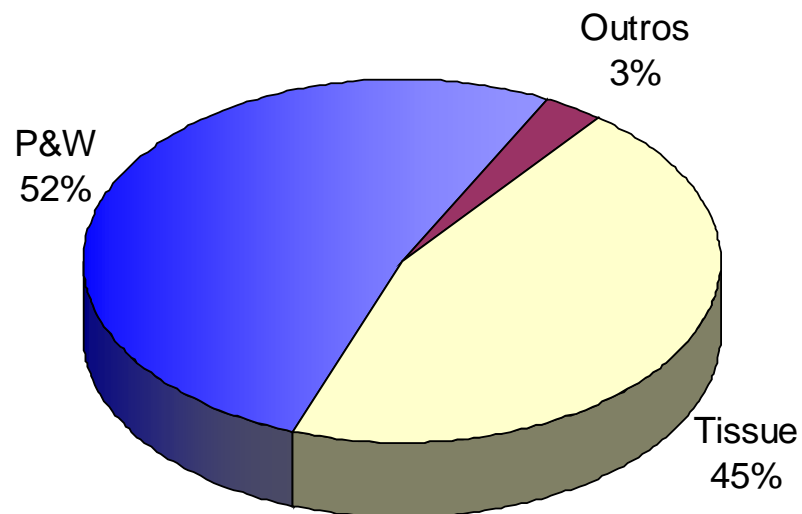
## DEMANDA DE POLPAS QUÍMICAS DE MERCADO



## DEMANDA MUNDIAL DE CELULOSE DE MERCADO POR PRODUTO – 1970 A 2015

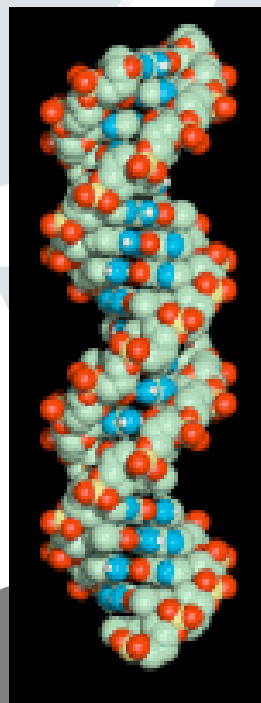


## Consumo mundial de BEKP por segmento



# CDTC

**“INOVAÇÃO É A ÚNICA MANEIRA DE SUSTENTAR  
VANTAGENS COMPETITIVAS.”**



**Crescimento**

**Centro Tecnológico de  
Desenvolvimento de  
Celulose**



# Missão do CDTC

Gerar diferenciais competitivos para o negócio celulose, através da melhoria contínua dos produtos e processos e sustentados pela gestão do conhecimento técnico, desenvolvimento de soluções inovadoras e canais de relacionamento com os clientes.



# FACILIDADES DO LABORATÓRIO

































# Competências

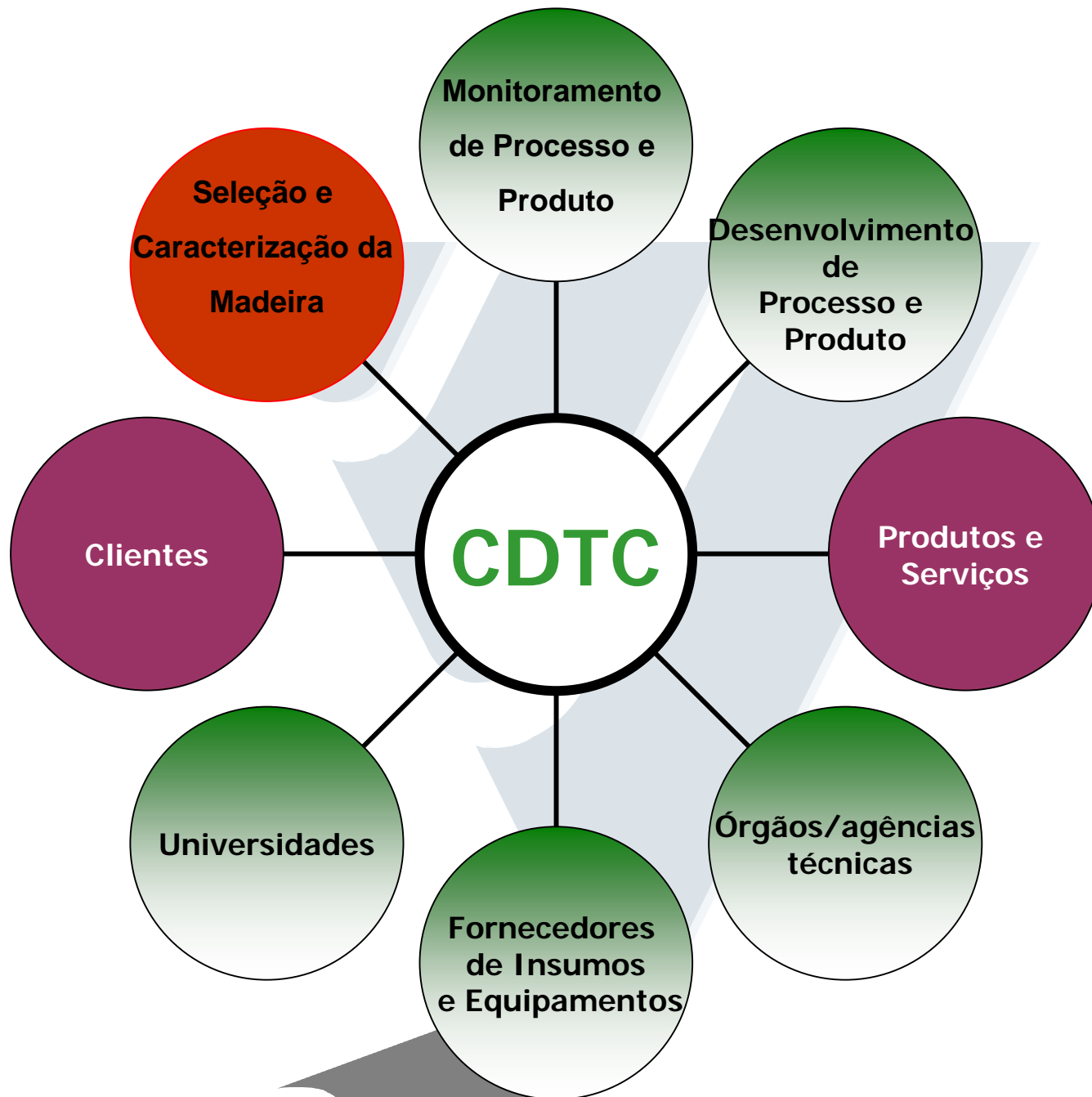
- Pessoas qualificadas e desenvolvidas para manter a competitividade da empresa.
- Atualização acadêmica e técnica.
- Sinergismo entre as áreas de Pesquisa, Produção e Comercial.



# Nosso diferencial

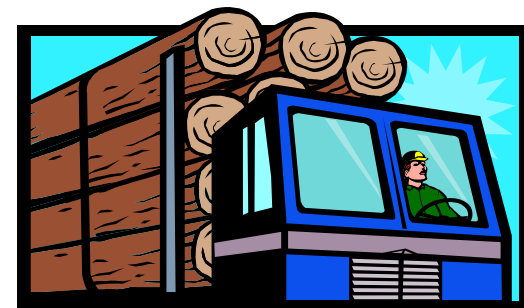
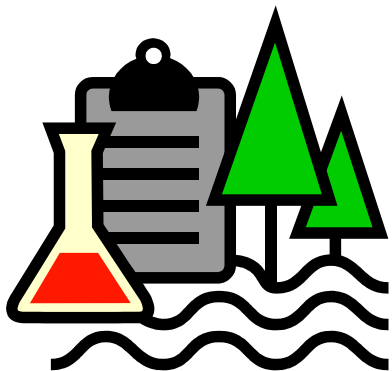
Posicionamento  
Técnico

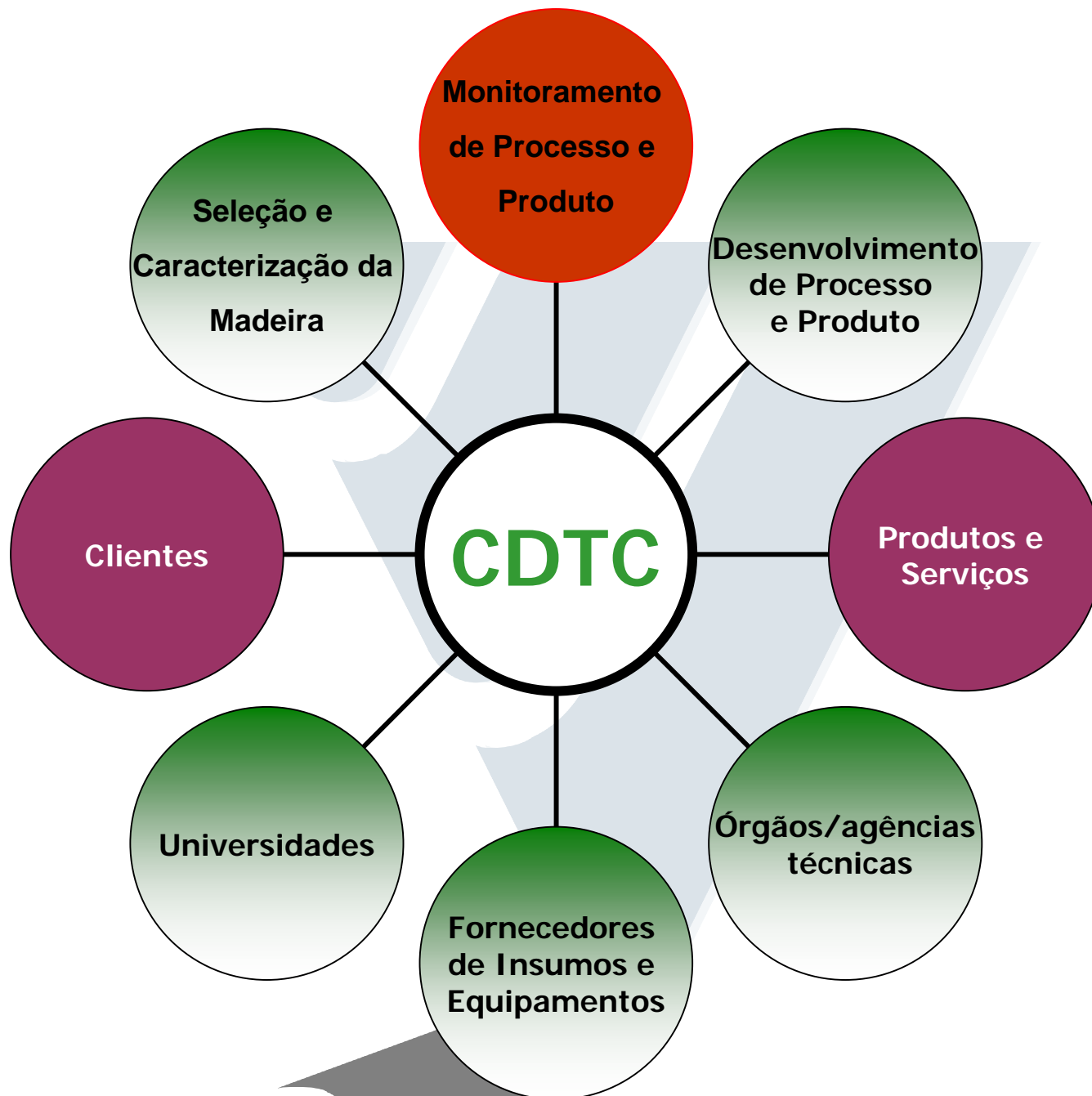
Área Produtiva  
Área Comercial



# Seleção e Caracterização de Madeira

- Apoio ao setor de melhoramento genético
- Seleção de clones específicos para produção de diferentes segmentos de papel
- Mapeamento e caracterização das florestas
- Controle de mix de abastecimento das fábricas

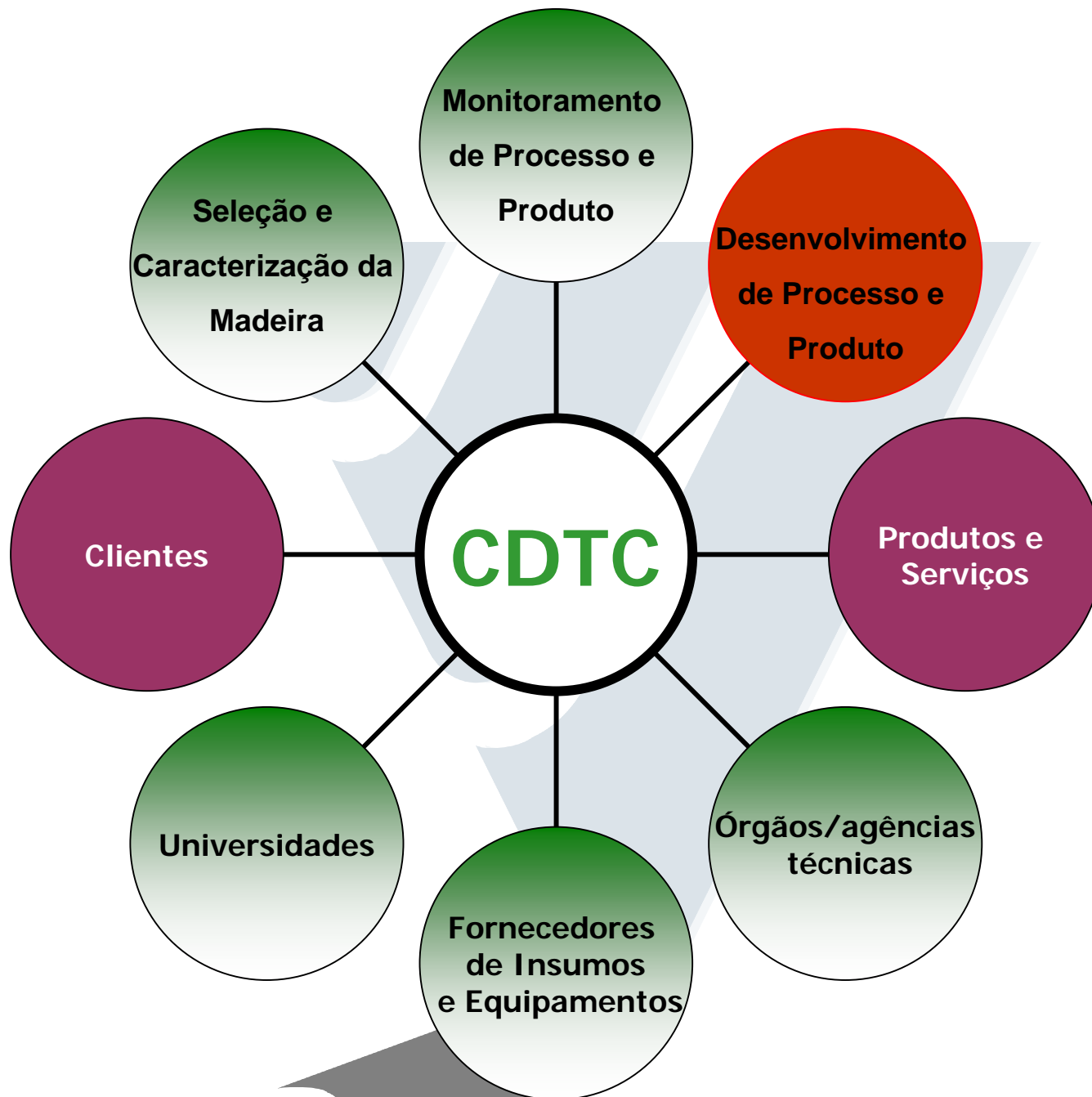




# Monitoramento de Processo e Produto

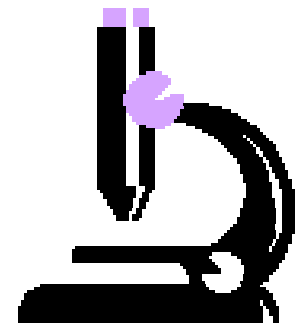
- Monitoramento, análise e registro do processo de fabricação de celulose de mercado.
- Análise e controle de qualidade das principais matérias primas do processo produtivo.
- Implementação de tecnologias modernas para controle on-line da produção.



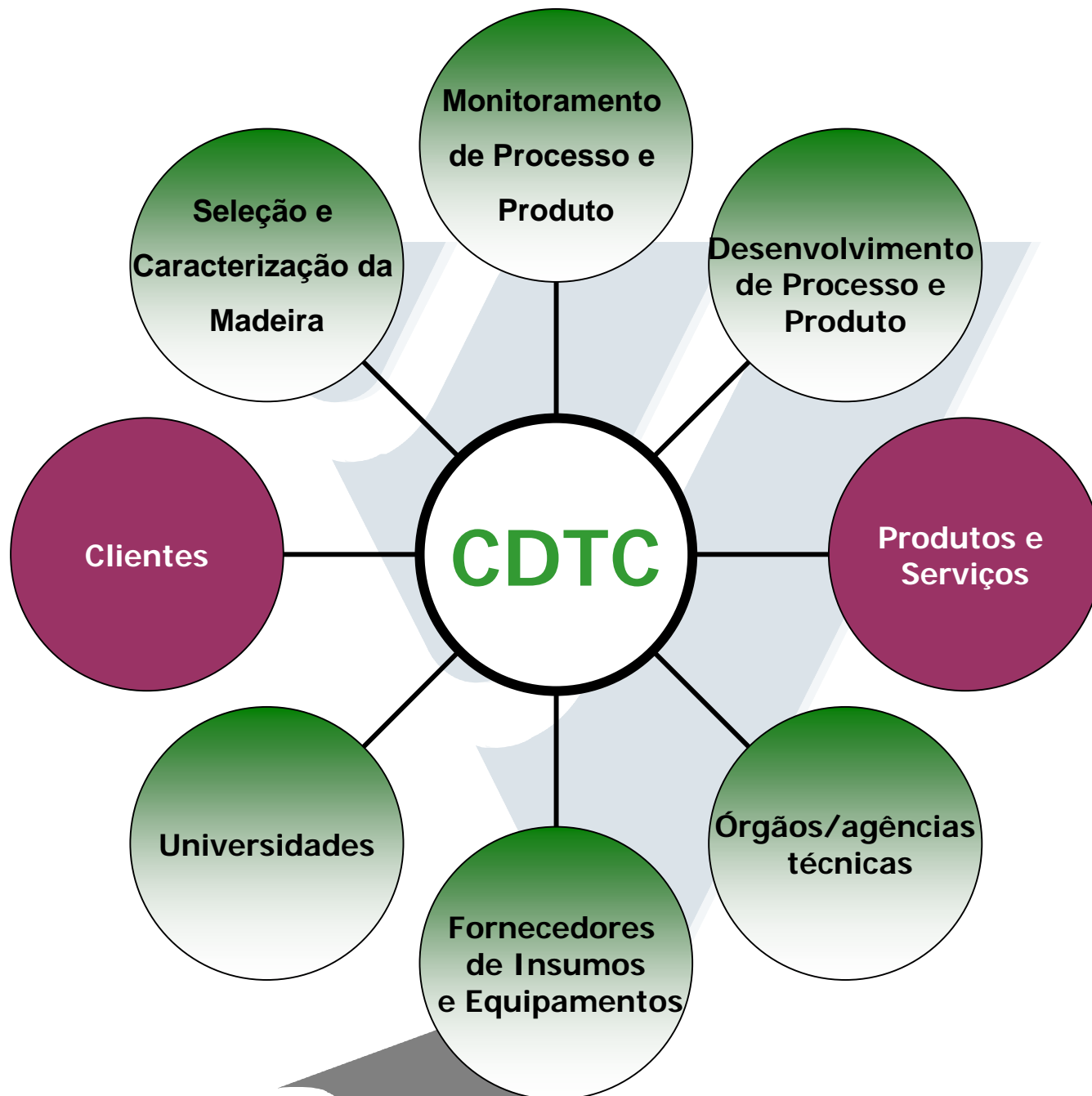


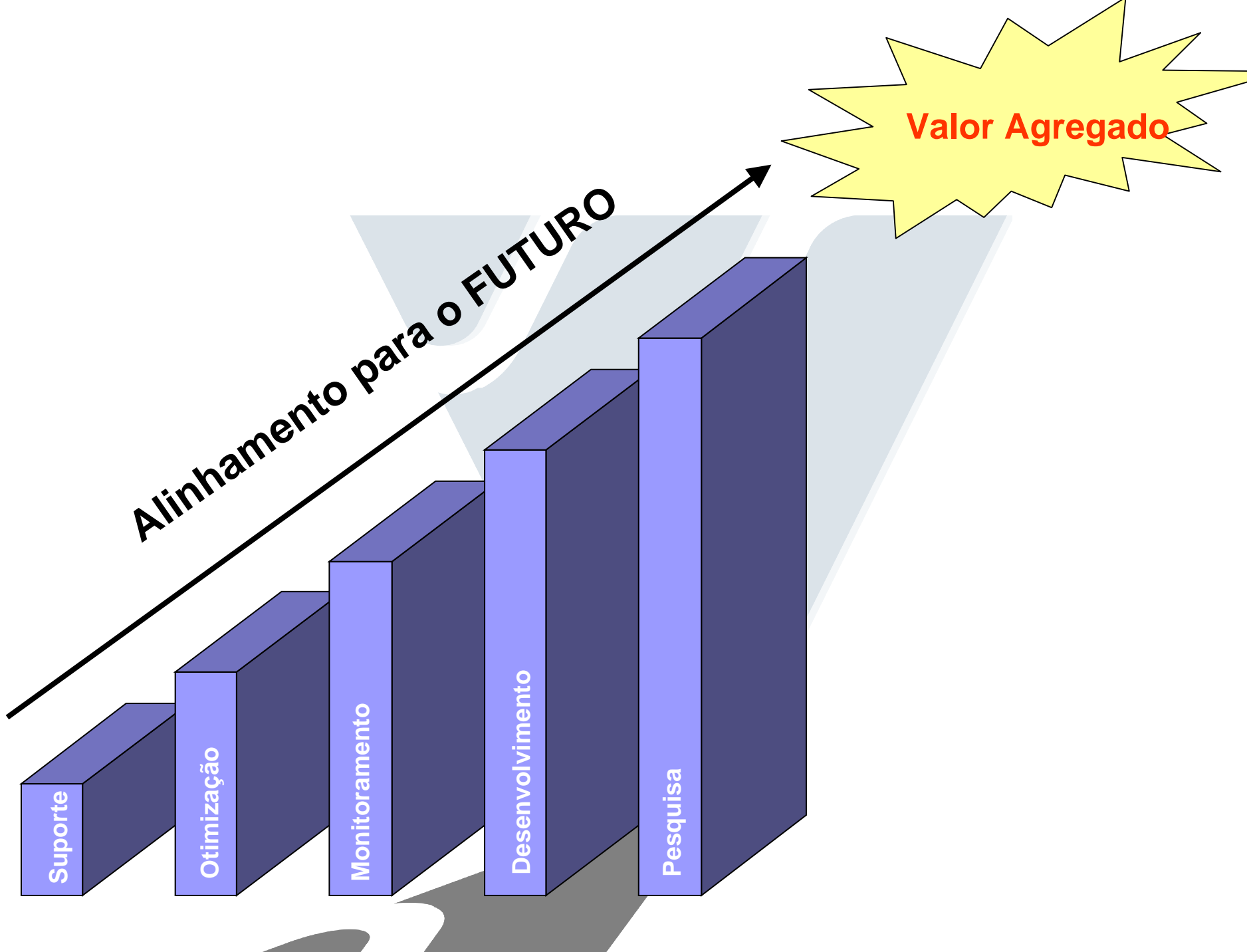
# Desenvolvimento de processo e produto

- Novas tecnologias
  - Contato freqüente com Fornecedores e Universidades
- Otimizações de processo – testes com catálises, enzimas e aditivos.
- Otimizações de produto – novas metodologias de análise e aplicações.
- Produtos diferenciados
  - Contato com principais Clientes e Consultorias: atualizar e procurar antever as necessidades do mercado



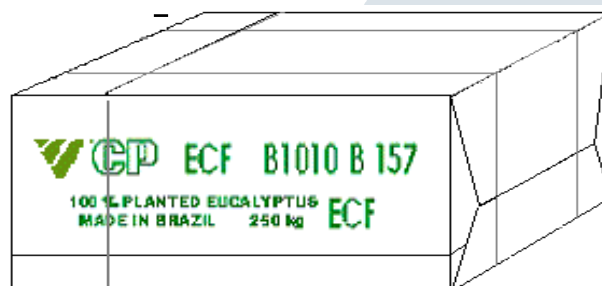






# Comentários finais

Celulose: commodity?



“Na área de negócios ser um pouco paranóico é um bom sinal, pois indica o **COMPROMETIMENTO COM A INOVAÇÃO. PENSE DIFERENTE!**”

