

O futuro e a competitividade do setor

Setor e competitividade são sinônimos de futuro. No Brasil, o tema “competitividade” evoluiu consideravelmente a partir do início dos anos 1990. Até então, nosso mercado era fechado, e a rivalidade internacional, de certo modo, limitada. Sendo assim, deve-se refletir a questão de como ganharemos vantagem competitiva para estarmos mais bem posicionados no futuro.

A economia mundial passou por diversas etapas no processo de globalização. No século XXI, no qual nos encontramos agora, pode ser entendida como o produto de uma série de transformações tecnológicas, políticas e socioeconômicas que vêm alterando de forma contundente a estrutura produtiva de vários países.

Assim, os mesmos fatores que nos permitem explorar nossa quase imbatível competitividade em celulose – que nos torna um grande *player* mundial – também abre as fronteiras de nosso mercado para a entrada de papéis, principalmente, destinados à impressão, advindos de grandes produtores mundiais.

Mas por que somos tão competitivos em celulose e não o somos quando se trata de papel? Tradicionalmente, nossa mais evidente resposta está no tamanho do nosso mercado de papel e no pequeno consumo *per capita* dos brasileiros, que não permitem a instalação de máquinas de grande porte. A rigor, no entanto, também não temos um grande mercado interno consumidor de celulose e, mesmo assim, somos competitivos mundialmente.

Por essa razão, nossa próxima justificativa assertiva para essa diferença competitiva reside no fato de termos uma logística de celulose capaz de nos gerar valor à cadeia de negócio,

mas não em grau de igualdade para as exportações do papel nacional.

Interessante destacar que, até alguns anos atrás, também não tínhamos logística para celulose. No entanto, devido à visão e à determinação das empresas de nosso setor, hoje contamos com uma logística de exportação que nos permite expandir nossa participação internacional.

Podemos ir ainda além nessa lista de motivos para o destaque nacional na celulose perante o papel internacionalmente. A política tributária incidente na produção de papel seria mais um argumento para explicar as diferenças. De fato, a desoneração da cadeia produtiva do papel consiste em fator primordial para sua competitividade.

Em relação a esse terceiro e fundamental fator, a Bracelpa já vem trabalhando para eliminar essa barreira à competitividade do papel. Portanto, não vale nos atermos a tal fator impeditivo. Também não vamos analisar se o retorno do investimento em celulose é maior do que o do papel.

A ideia, aqui, é refletirmos juntos, a partir de alguns questionamentos: nosso setor será permanentemente um grande exportador de celulose? As vantagens competitivas criadas garantem a perenidade do setor sem que jamais sejam encontradas alternativas à celulose brasileira? Qual nossa visão para os próximos 20 anos?

Não temos evidentemente todas as respostas a essas perguntas reflexivas. Entretanto, podemos afirmar que o trabalho que vem sendo feito em celulose é de extrema competência. O avanço da tecnologia florestal, o desenvolvimento de processo, as técnicas de excelência operacional implantadas nas unidades de produção e o treinamento e a capacitação dos profissionais são fatores



SÉRGIO BRITO

Por Lairton Leonardi,
Presidente da ABTCP,
E-mail: lairton.leonardi@mineralstech.com

que garantem a sustentabilidade e propiciam a vantagem competitiva da celulose em nível mundial.

Assim, suportado por uma eficiente logística desenvolvida pelas empresas do setor, o negócio nacional da celulose conquistou uma importante posição mundial, com possibilidades claras de termos a liderança do mercado nos próximos anos, mesmo com um mercado interno proporcionalmente menor se comparado ao potencial global.

E o papel? Continuaremos pensando em investir somente para o mercado interno, esperando que um dia toda a nossa população passe a ter o saudável hábito da leitura, quando atingirmos patamares superiores a 100 kg/habitante de consumo *per capita*?

Sem dúvida nosso país está se desenvolvendo, porém nosso setor nunca esperou por mudanças para se posicionar e sempre propôs e direcionou mudanças. *Antecipação* é a palavra que sempre nos definiu como indústria.

Por isso, a pergunta a ser respondida por nós com atitude é a seguinte:

até quando produziremos celulose, secaremos o produto a 90% de sólidos para ser exportado a um cliente a milhares de quilômetros de distância, que, por sua vez, dissolve o produto em água, produz papel e o seca a 95% de sólidos para que possa ser vendido em seu mercado ou então reexportado a outros mercados – inclusive o nosso?

Como podemos competir com o papel produzido no Brasil além das fronteiras ou mesmo como será possível evitar que um papel produzido no exterior venha a competir no mercado nacional? Alguns segmentos no setor já criaram suas vantagens de rede que irradiam sua competitividade além das fronteiras, tornando-se importantes *players* internacionais. Exemplo disso é o desenvolvimento do papelcartão brasileiro.

Este é um bom momento para repensarmos a estruturação de nossa cadeia produtiva para tentarmos auferir vantagens competitivas que venham fortalecer nossa posição internacional no segmento papeleiro, até que o nosso mercado interno tenha o tão esperado desenvolvimento.

Uma maneira de aliarmos nossa vocação e competitividade em celulose ao papel é a criação de unidades integradas de negócios. Nesse caso, poderíamos produzir celulose nos padrões existentes e transferir tal vantagem competitiva a uma ou mais unidades produtoras de papel.

Dessa forma, manteríamos a sustentabilidade econômica em conjunto com a ambiental, pois poderíamos ter importantes ganhos na economia de

energia e de transporte de celulose. De certa forma, esse conceito já é conhecido dos brasileiros, pois o empreendimento da Fibria e da International Paper, em Três Lagoas, já leva em consideração esse conceito. Cabe agora expandirmos esse modelo.

Por que não substituímos pequenas e antigas máquinas de papel por equipamentos maiores, com melhor rendimento, instalados junto à produção de celulose, criando-se assim pólos de excelência e produtividade? Seria um passo à frente rumo à competitividade do papel nacional.

O conceito de *clusters*, em que várias empresas se beneficiam de um equipamento de alto rendimento, também deve ser desenvolvido. Mais uma vez, já temos esse modelo sendo explorado pela Suzano e pela Fibria na Conpapel com muito sucesso.

A partir desses exemplos reais em nosso setor, fica claro que o modelo de produtividade já existe e é conhecido por nós. Temos, então, de avaliar sua implantação em uma escala maior, o que inclusive nos abrirá as portas para atuarmos também como exportadores de papel. Será mesmo que o papel tem de ser produzido no mercado de destino? Parece que os exportadores estrangeiros desconhecem essa regra, uma vez que a importação de papéis de imprimir – e até de tissue – vem crescendo em nosso País.

Novos tempos, novas diretrizes! É preciso repensar nosso antigo modelo de pensamento, para quebrar certos paradigmas que parecem não se sustentar mais no século XXI, haja vista a atitude

dos concorrentes do papel nacional em nível mundial. Então, por que não desenvolvemos um sistema logístico capaz de viabilizar a exportação dos papéis produzidos no Brasil de forma competitiva, da mesma maneira que a Klabin desenvolve um sistema de exportação de sua linha de papelcartão produzido no País?

A ABTCP está ativamente engajada em criar condições para estabelecer esse debate, a começar do fórum aberto pelo ABTCP 2010 – que inclui o ABTCP – Tappi e o ABTCP Tissue, pela oportunidade de reflexão e relacionamento internacional. É por intermédio de comunicação, interatividade e intercâmbio de experiências e tecnologias que nosso setor, à luz da experiência já existente, poderá também se tornar nos próximos anos um importante *player* internacional em papel.

O ano de 2010 está chegando ao final, mas nosso futuro como competidor mundial do papel está apenas começando. A partir dessa perspectiva, participe de todos os eventos do ABTCP 2010 encarando-os como oportunidades de agregar conhecimento para a definição do nosso amanhã bem-sucedido como setor de celulose e papel. Para deixar nosso compromisso com esse futuro aqui registrado, antecipo que a ABTCP pretende lançar em 2011 um projeto sobre nossa visão em relação ao setor de celulose e papel em 2030. É dessa forma, com antecipação e atitude, a exemplo da nossa própria indústria, que contribuiremos com o crescimento sustentável de nossas empresas, no qual a produtividade tem papel fundamental. 

UMA MARCA COM TANTOS DIFERENCIAIS SÓ PODERIA SER A MAIS INDICADA POR ESPECIALISTAS NO ASSUNTO. GEREMIA®. PIONEIRISMO, QUALIDADE E DURABILIDADE.



Principais segmentos:



Alimentício e Farmacêutico



Curtumes, Frigoríficos e Agricultura



Petroquímico, Químico, Papel e Celulose



Biocombustíveis



Saneamento



Óleo e Gás

Principais características e vantagens:

- Carcaça intermediária – substituição do rotor sem a necessidade de desmontar a tubulação de entrada;
- Capacidade para bombear fluidos de várias viscosidades à temperaturas elevadas;
- Conjunto bombeador, estator e rotor, dispõe de várias opções de materiais metálicos e elastoméricos, combinados de acordo com a aplicação do cliente;
- Alta resistência à abrasão e corrosão;
- Não agita nem altera o produto durante o bombeamento;
- Bomba autoescondente, dispensa o uso de válvulas de retenção na entrada e na saída;
- Níveis mínimos de ruídos e baixo consumo de energia;
- Indicada para dosagem de pequenos volumes.

Bombas

GEREMIA®

Invista em durabilidade

Johnson screens®

A Weatherford Company

A Geremia® - Linha de Bombas Helicoidais da Johnson Screens.

@ Copyright 2010 Weatherford. All rights reserved

DISTRIBUIDORES / REPRESENTANTES:

BA, SE | Fone: (71) 3379.4232 | www.tecnobombas.com

GO | Fone: (62) 4012.2800 | www.tecnobombas.com

MG | Fone: (31) 3317.0701 | helitecno@gmail.com

PE, AL, PB, RN | Fone: (81) 3228.8378 | www.vozao.com.br

PR, SC | Fone: (41) 3344.3586 | www.techpumps.com.br

RJ, ES | Fone: (21) 2542.1313 | www.orteb.com.br

RS | Fone: (51) 3588.0452 | www.helitechbombas.com.br

SP (Grande São Paulo) | Fone: (11) 2783.6828 | www.helfer.com.br

SP (Interior), MS | Fone: (16) 3333.5252 | www.helibombas.com.br

Demais Estados | Fone: (51) 3579.8400 | www.bombasgeremia.com.br

América Latina | Fone: (51) 3592.7878 | www.intercontrading.com.br

www.bombasgeremia.com.br

SAC 51 3579.8400