

BNDES: setor de celulose e papel do Brasil pode vencer os desafios, se pensar global e efetivar a consolidação interna

BNDES: setor de celulosa y papel de Brasil puede vencer desafíos, si piensa global y efectua la consolidación interna



José Rubens Moldero

Angela: "produtores de papel precisam se ver como players globais para ganhar competitividade"

Poderia ser apenas especulação de mercado, mas é a mais pura e preocupante verdade o fato de o setor de papel, especificamente, continuar na trilha que o conduz à perda de condição de exportador do produto. O

alívio, entretanto, vem de Angela Regina Pires Macedo, chefe do Departamento de Produtos Florestais do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). "Os produtores de papel do Brasil têm como reverter esse cenário e voltar a ser exportadores líquidos de papel, desde que se enxerguem como *players* globais. Ações sob o enfoque de *player* nacional não são sustentáveis em um cenário de economia globalizada e em que se discutem Alca e Mercosul, por exemplo."

Se a boa nova da possibilidade de superação deste desafio anima o mercado, a necessidade de consolidação, ou melhor, reestruturação do setor de celulose e papel no País está presente e pode provocar fortes emoções... Acima de tudo, se considerado que 40% da produção de certos segmentos, como tissue e papéis para embalagem, estão nas mãos de pequenos e médios produtores, cujos históricos são praticamente desconhecidos pelo mercado. Resumindo, muitas águas devem rolar até chegar a tão urgente consolidação. Leia a seguir os desafios, decisões e mudanças em questão no setor, a partir da visão de Angela Macedo, uma das prin-

cipais profissionais do mercado financeiro que acompanha o setor pelo BNDES, também palestrante do 2º Congresso da Pulp and Paper International (PPI) no Brasil. Naquela ocasião, a executiva concedeu entrevista exclusiva à *O Papel*.

O Papel - Não é de hoje que o BNDES vem alertando o mercado da possibilidade, diante dos dados estatísticos concretos, de o setor de papel perder sua condição de exportador e passar a ter de importar o produto. Quais as reais chances de reverter essa tendência negativa da indústria papeleira do País?

Angela - O saldo da balança comercial do segmento papeleiro passou de um superávit de cerca de US\$ 900 milhões para os US\$ 100 milhões do ano passado. Entretanto, acredito que os produtores de papel no Brasil têm como reverter esse cenário e voltar a ser exportadores líquidos de papel. Essa opinião, por exemplo, foi também compartilhada aqui no Congresso PPI, pela consultora internacional Jaakko Pöyry, que mostrou, em sua apresentação, que os custos de produção e entrega nacionais de *uncoated woodfree* são 80% do verificado nos EUA. Além disso, acredito que também somos competitivos em *kraftliner*.

Mas, acima de tudo, para que se possa garantir uma posição futura mais competitiva, os acionistas e os dirigentes de nossas maiores empresas papeleiras precisam se ver como *players* globais. Não acredito que, em um cenário de globalização, em que estão em discussão a ALCA, o MER-

COSUL, etc., se possa sustentar, em longo prazo, um preço nacional para alguns tipos de papéis, cerca de 20% superior ao do mercado internacional, como está comprovado em estatísticas setoriais. Não é sustentável, portanto, essa estratégia de *player* nacional. Uma nova grande máquina de papel necessariamente tem de destinar parte de sua produção para o mercado externo. Aliás, é o que afirmou, em sua palestra, o executivo da International Paper, Sr. Mauro Cerchiari.

O Papel - A partir de um panorama do setor hoje, incluindo desafios e decisões dos executivos das principais empresas de papel e celulose, qual cenário pode ser visualizado?

Angela - A indústria brasileira de papel tem crescido a uma taxa em torno de 5% ao ano, e a produção, a uma taxa bem inferior a esta, com reflexo na queda das exportações e aumento das importações. Nosso cenário para os próximos três anos, projetando-se para o consumo interno uma taxa até conservadora de crescimento de 4% ao ano, há uma necessidade de acréscimo de 900 mil toneladas de papel, em três anos. Isso representa mais ou menos 13% da produção registrada em 2000.

Por Patrícia Capó

Entretanto, não temos no BNDES percebido intenções de investimentos em termos de aumentos expressivos de escala na indústria de papel. Esse comportamento somente se verifica na indústria de celulose, com os projetos em andamento da Aracruz, VCP e Riocell, que permitirão ao Brasil acompanhar o aumento previsto no crescimento de demanda nesse segmento. O superávit na balança comercial do setor de US\$ 1 bilhão atingido no ano passado, apenas US\$ 100 milhões corresponderam ao segmento de papel. Diante disso é possível prever um déficit na balança comercial da indústria papelreira nos próximos dois anos; o que é muito negativo e preocupa bastante, justo num momento em que o País precisa contar cada vez mais com um nível maior de exportações.

O Papel - *Dentre as empresas do setor que estão atuando hoje no Brasil, quais delas teriam mais condições de conseguir, por elas mesmas, captar externamente recursos para investir, caso elas tomassem a decisão de partir para novos projetos?*

Angela - No segmento de celulose já se tem observado isto acontecer, por meio de lançamento de ações no exterior e captação de recursos via exportações. No segmento papelreiro, recentemente, a Ripasa anunciou a captação de US\$ 75 milhões para contribuir com seu projeto de modernização. Temos também o exemplo da Suzano, que tem ações na bolsa de Madri. Enfim, as maiores empresas brasileiras já estão caminhando para uma maior transparência e captação de recursos no exterior, como Klabin, VCP, Suzano, Ripasa, Aracruz, e são as líderes.

Realmente, fora desse universo, vem uma série de pequenas e médias empresas e, para esse grupo, o cenário é bastante diferente e preocupante, tendo em vista que essas empresas são muito importantes em termos de geração de empregos. Assim, há necessidade de maior profissionalização e de mudanças de mentalidade visando a transparência

exigida pelos investidores.

Sugiro uma atuação da Bracelpa nesse sentido. Por exemplo, poderia ser feito um levantamento desse grupo de empresas e verificar as reais chances de sobrevivência e necessidade de investimentos e transformações, num contexto de sustentabilidade num mercado cada vez mais aberto e competitivo. Para tanto, estamos abertos a formar parcerias para traçar um planejamento estratégico para o setor nacional de celulose e papel, que considero ser preciso. Uma vez que os líderes, ou seja, os competidores maiores dessa indústria já definiram o seu, está na hora de se pensar no conjunto do setor.

“Os pequenos e médios produtores de papel do Brasil são responsáveis por 40% da produção total”

O Papel - *E quanto representa porcentualmente esse universo de pequenos e médios produtores no total de papel produzido pelo Brasil hoje?*

Angela - Este porcentual está em torno de 40% da produção total de papel do Brasil, o que comprova seu caráter de indústria bastante pulverizada. Em alguns segmentos, como embalagens e papéis para fins sanitários, esta característica é ainda mais acentuada, e, em outros, menos, como imprimir e escrever, que representa um universo de empresas com produção mais concentrada nas mãos de poucos produtores.

O Papel - *Como ficaria, em termos de efetividade urgente da reestruturação do setor, as eventuais dificuldades perante esse índice de 40% da produção total de papel estar nas mãos dos pequenos e médios produtores?*

Angela - A consolidação do setor no

Brasil é inevitável, assim como temos visto se proceder nos últimos cinco anos em nível global. Os “grandes” viraram verdadeiros “gigantes”, cresceram muito e, no País, muito pouco foi feito nessa direção, mas o que foi concretizado é muito válido. Exemplo é a evolução conquistada nos últimos cinco anos em termos de maturidade das grandes empresas do nosso segmento, principalmente, focando seus negócios e tendo um planejamento estratégico: até cinco anos atrás ninguém sabia para aonde ir e o que fazer. Temos a Klabin que definiu seu *core business*; a Suzano que vendeu ativos que estavam fora de seu foco de negócios; a Vale do Rio Doce que está vendendo ativos; a VCP, a mais adiantada em seus “deveres de casa” nesse processo, está conseguindo resultados consideráveis; e a própria Ripasa que se recuperou ultimamente.

É importante lembrar que, há três anos, algumas dessas empresas estavam praticamente quebradas, com alto endividamento e uma moeda valorizada que prejudicava sua competitividade. No ano passado, os balanços já voltaram ao azul, com geração forte de caixa, sendo possível repensar em um ciclo de crescimento, como o que está acontecendo agora. Quanto às pequenas e médias, elas integram uma gama de trabalho muito grande a ser feito até para, inicialmente, levantar os dados estatísticos para conhecê-las melhor. Ou seja, é urgente o diagnóstico que citei anteriormente que pode ser feito pela Bracelpa, contando com nosso apoio. Em particular, acredito que muitas têm chances de crescer, mudar de patamar e ficar do lado das “grandes”. Por exemplo, estamos apoiando a Ibema em um projeto de uma nova máquina de cartão de 60 mil toneladas/ano, que certamente é uma empresa que mudará de patamar em breve. E nossa vontade é que outras também sejam vitoriosas. Mas, possivelmente, algumas deverão ser compradas pelas maiores nesse movimento de consolidação.

O Papel - O BNDES está, conforme a sua. colocou, trabalhando em seu plano estratégico que prevê até 2005 redução do seu nível de participação nos projetos das grandes empresas. Em vista disso, qual impacto será sofrido por essas pequenas e médias empresas que respondem por 40% da produção de papel no Brasil?

Angela - O Banco está trabalhando no seu planejamento estratégico, com uma visão focada em 2005, em que a meta é um efeito multiplicador de desembolsos do BNDES de 2,5, ou seja, para que cada um R\$ 1,00 aplicado pelo Banco se transforme em R\$ 2,5 de investimentos. Frente a isto, trabalha-se com 40% de apoio do BNDES em relação ao investimento realizado. Inclusive no atual ciclo de investimentos que vem sendo apoiado pelo BNDES já se pratica esse percentual para os grandes projetos do setor. A diferença para completar os 100% do investimento já tem sido suprida pelas empresas por meio de recursos próprios oriundos da geração de caixa e, também, de captação no exterior, via exportações principalmente. Em resumo, não há nenhum impacto em relação aos investimentos já em andamento.

Em relação às pequenas e médias empresas, nosso planejamento estratégico tem como meta um maior trabalho do Banco direcionado a elas. Na verdade, quem passará a enfrentar uma situação diferente são os grandes e não os pequenos que, muito pelo contrário, passarão a ter maior acesso ao crédito em seus projetos. É isto que está sendo estudado e certamente em breve novos instrumentos de crédito deverão ser anunciados pelo Banco aos pequenos e médios empresários do setor.

O Papel - Sobre as condições atuais de competitividade, considerando o alto custo de capital do País e a alta do Dólar, de que forma o movimento de crescimento do setor tem sido conduzido?

Angela - O custo de capital é mais alto para as empresas brasileiras, até mais do que para as chilenas. O que está

ligado ao grau de risco do País, na minha opinião, exagerado pelo mercado e resultado de "olhares" muito severos. Nosso risco de crédito não pode ser tão mais alto assim que o do Chile ou mesmo que o da Argentina. Em suma, essa alta vem de uma percepção do mercado em relação ao País. O governo, os políticos, principalmente, precisam mudar as atitudes, para que seja possível transmitir uma estabilidade e uma credibilidade política-econômica ao mercado.

Por um lado, acredito que a credibilidade econômica já se conseguiu passar, pois temos cumprido as metas acordadas

“Embora o consumo interno tenha absorvido a maior parte da produção de papel, não deve ser abandonado este canal externo, pensando-se em se tornar um player global e não um player do mercado interno, baseado em uma tarifa de importação que protege o mercado.”

com o Fundo Monetário Internacional (FMI). As bases da economia, conforme o ministro Pedro Malan cansa de dizer, são sólidas. O que pesa hoje é a instabilidade política, as Comissões Parlamentares de Inquéritos (CPIs), a provável mudança de governo, etc. Isso deixa o mercado sempre cauteloso. Então, nessa direção, o desafio é grande e independe das empresas. É um conjunto que depende muito mais da sociedade brasileira de se conscientizar como cidadã e cobrar seus direitos e os deveres dos representantes que ela elege.

No caso dos impactos pela alta do Dólar, em termos de vendas, o faturamento em Reais aumenta. Por outro lado, para as empresas endividadas em moeda estrangeira sem a correspondente receita em moeda externa, os danos são altos, pois aumenta a

dívida e o pagamento dos encargos financeiros. Porém, a maior parte do financiamento do BNDES é em moeda nacional. Sendo assim, de certo modo, essa alta favorece a indústria, cuja atividade exportadora é importante no seu negócio, como no caso de algumas empresas do setor.

O Papel - Para finalizar, gostaria que a sra., que tem grande know how sobre o setor, indicasse os principais pontos a que os empresários devem estar atentos e, também, mencionasse quais são as oportunidades desta indústria.

Angela - No ano de 2001, principalmente, eles têm de estar atentos à demanda, ou seja, ao que acontecerá com ela diante de um cenário ainda incerto para a economia brasileira, norte-americana, européia, japonesa, etc. Uma visão muito próxima dos clientes, acompanhando bem de perto a evolução da demanda é fundamental.

Outro conselho está em estabelecer parcerias cada vez mais perenes com seus clientes, de modo a que, em um cenário de demanda fraca, seja possível um acordo entre eles que permita colocar a produção no mercado.

Estar atento ao processo de redução de custos. Não esquecer jamais das lições de casa na área florestal. Acredito estar, nessa área, uma das principais oportunidades de redução de custos da indústria de papel e celulose, por exemplo, em termos de logística e aumento de produtividade.

Além disso, é essencial estar com a visão voltada ao canal exportador. Embora o consumo interno tenha absorvido a maior parte da produção de papel, não deve ser abandonado este canal externo, pensando-se em se tornar um *player* global e não um *player* do mercado interno, baseado em uma tarifa de importação que protege o mercado. Principalmente porque este protecionismo, a qualquer momento, pode ser retirado, o que obrigatoriamente implica pensar e desenvolver estratégias para atuar globalmente e não localmente. ▲