

# Tecnologia e comprometimento a favor do setor

Fornecimento de equipamentos, serviços e insumos para os fabricantes de celulose e papel exige comprometimento de longo prazo. Na hora das compras, empresas analisam solidez, assistência técnica e grau de inovação dos prestadores de serviços

**E**m um setor de capital intensivo e no qual até mesmo a principal matéria-prima, o eucalipto, leva em média sete anos para estar pronta para a colheita, todo compromisso comercial é visto como de longo prazo. Por isso mesmo, fornecedores apostam não só nas inovações de seus serviços e equipamentos, mas também na garantia de assistência técnica e qualidade de pós-venda. “Deve existir uma aliança entre o contratado e a indústria; os fornecedores precisam entender que são uma extensão do negócio e participar ativamente da empresa, inclusive tendo metas e sugerindo melhorias, numa posição muito pró-ativa”, diz Luciano Fusaro, gerente de Suprimentos da International Paper (IP).

Com o crescimento do volume de negócios gerados pelo setor, a competição entre os fornecedores também aumentou. Por isso, Jacqueline Soares, executiva de Marketing da NSK, aponta que, além de oferecer produtos de alta qualidade e tecnologia, o fornecedor deve compreender o negócio do cliente e estar atento às suas necessidades. “A prestação de serviço agregada ao produto é fundamental para o estabelecimento de uma relação de confiança entre as partes”, diz.

Na International Paper, a pesquisa por fornecedores começa pela análise da solidez financeira e tributária da empresa, para verificar justamente se o negócio tem condições de ser perene. “O primeiro quesito consiste em passar por essa avaliação, com a qual geramos um *ranking* do risco da empresa. Se estiver dentro dos nossos parâmetros, partimos para outras análises”, explica Fusaro.

Após essa etapa, avalia-se a capacidade técnica, bem como os produtos oferecidos, o histórico de fornecimento para o mercado, o *benchmarking* e as referências. “Outro ponto importante levado em consideração por nós é o histórico de segurança, ou seja, de acidentes de trabalho, além da capacidade do fornecedor de sugerir melhorias de

processos”, conta. Por fim, é avaliado o custo final, já que o preço do fornecimento precisa estar de acordo com o orçado pela companhia.

No caso da fabricante de químicos Contech, o fato de ter acompanhado a indústria de papel e celulose desde que o setor começou a ter maior importância no contexto nacional e mundial fez com que a empresa estivesse preparada para o grau de exigência dos produtores atuais e entendesse a importância de focar-se no retorno do investimento feito pelo cliente. “Fazemos um acompanhamento *full time* de tudo o que fornecemos, com um time que se envolve em estudos de caso, identificação, definição de estratégia e implantação”, conta Murilo Favari, gerente de Marketing da empresa.

Esse tipo de parceria entre fornecedor e cliente já é uma constante dentro do setor, pois muitos deles fazem parte do dia a dia da produção. Por conta disso, até mesmo novas metodologias de compra e precificação estão sen-

do adotadas. Na International Paper americana, por exemplo, fornecedores já cobram por tonelada de papel produzido, e não de insumo vendido. “Este conceito, chamado de *Total Cost Ownership*, já começa a ser aplicado aqui na área de químicos. Assim, quanto mais produzimos, mais o fornecedor ganha, estimulando sempre sua busca por melhorias também”, explica Fusaro.

## MÁQUINAS EXIGEM CONFIABILIDADE

Ligados diretamente ao produto final da indústria, os fabricantes de máquinas e equipamentos são os que mais ganham destaque quando se fala de produção. Além do foco na qualidade do que se fabrica, as empresas deste segmento hoje precisam estar atentas a outros fatores, como economia de matéria-prima e de energia. “Todos hoje querem fazer o *footprint*, ou seja, verificar a pegada de carbono. Então, quando desenvolvemos máquinas, o foco agora está na menor emissão de CO<sub>2</sub> e na redução dos custos para nosso



**Máquina piloto de tissue da Voith: clientes querem testar produtos antes de comprar**

cliente”, conta Nestor de Castro Neto, presidente da Voith Brasil. Segundo o executivo, a empresa investe € 300 milhões por ano em desenvolvimento de tecnologia no mundo.

Reconhecida por sua qualidade no fornecimento de máquinas de papel, a Voith agora também começa a trilhar um caminho individual no fornecimento de desaguadoras de celulose, área em que antes atuava em parceria, principalmente com a Andritz. Para isso, a empresa concluiu em 2009 a instalação de uma desaguadora piloto em sua fábrica de São Paulo (SP), onde antes também já possuía uma planta piloto para fabricar papel tissue. “O setor de papel e celulose é exigente e precisamos comprovar que nosso equipamento funciona. Só na desaguadora, foram aplicadas mais de 40 patentes nos últimos dois anos, o que comprova o grau de inovação do projeto.”

Com a diminuição da necessidade de vácuo e ausência de prensagem, o equipamento consome entre 20% e 25% menos energia no desaguamento. “A inovação está no fato de a folha ser secada na vertical, e não na horizontal, aplicando pressão de ar dos dois lados, como um secador de cabelo, o que aumenta a velocidade do processo e reduz a área necessária para instalar o equipamento”, explica Castro Neto.

### ENGENHARIA EM PROL DA SUSTENTABILIDADE

Uma nova fábrica de celulose hoje não pode ser construída com um investimento menor que US\$ 1 bilhão. Considerando o capital em jogo, empresas de consultoria e engenharia são contratadas para maximizar os ganhos da nova planta, gastando o menos possível na sua montagem e sem riscos para o negócio. “Um cliente que vai colocar R\$ 2 bilhões em uma fábrica não o fará de forma leviana. Por isso, temos de contar com a melhor equipe capacitada para fechar o projeto”, aponta Carlos Farinha, vice-presidente no Brasil da consultoria finlandesa Pöyry.



DIVULGAÇÃO SEW-EURODRIVE

### Reis, da Sew-Eurodrive: “Máquina parada é sinal de perda de dinheiro”

A empresa, uma das mais reconhecidas neste mercado, esteve à frente da construção da fábrica da Fibria em Três Lagoas (MS), a mais recente planta de celulose montada no Brasil.

Segundo Farinha, o Brasil hoje está no radar mundial do setor por conta de suas vantagens como fornecedor de fibra. “Existe uma grande plataforma de crescimento, e isso nos traz uma grande responsabilidade, já que estamos envolvidos nos principais projetos planejados para o futuro e temos o dever de pesquisar e trazer tecnologia”, aponta. O executivo explica que não só a parte física – de montagem da fábrica, compra de equipamentos e instalação de infraestrutura – é importante, mas também toda a análise do negócio, a logística e o conceito, que envolve meio ambiente, atendimento à legislação e sustentabilidade. “Essa nova maneira de pensar um projeto tem nos permitido responsabilidades inéditas, já que hoje construímos pensando no futuro... Como nos livrar de combustíveis fósseis? Como será movida a frota de caminhões? Quais são meus produtos químicos? Como fica o conceito de floresta... E por aí vai”, descreve.

Na função de consultor, Farinha explica que os desafios são compartilhados com o cliente e que o trabalho lado a lado é primordial. Com a empresa

que pretende ter uma nova fábrica, realizam-se profundos estudos sobre projeto, analisa-se a capacitação de pessoas e leva-se em consideração até vontade dos políticos locais. A estratégia da empresa hoje é a de não focar-se apenas em celulose e papel, mas sim integrar outras áreas também presentes no grupo, como energia e indústria, diversificando seu portfólio, além de trocar experiências também com filiais do exterior. “Estamos no começo desta sinergia, buscando soluções em energia e mobilidade do projeto”, diz.

### QUÍMICA É PARCEIRA DIÁRIA

Não fosse a presença da madeira, a produção de celulose e papel seria puramente um processo químico. Os insumos deste segmento estão presentes desde a polpação da madeira até a etapa final, de revestimento do papel, o que leva os fornecedores de químicos a inovarem o tempo todo. “Investimos cerca de 2% do faturamento em pesquisa e desenvolvimento todos os anos e o nosso centro de pesquisa conta com uma equipe de mestres e doutores que, atualmente, representam 6,3% do quadro de colaboradores”, conta Favari, da Contech.

A empresa fornece aditivos e sistemas para preparação da massa, conservação de feltros e limpeza da máquina, além do tratamento químico e contínuo de vestimentas, com foco atual na sustentabilidade e na biodegradabilidade. “Nossas pesquisas têm avançado nas áreas de nanotecnologia e biotecnologia, que, quando aplicadas a produtos e serviços, oferecem maior controle e agregam propriedades diferenciadas”, diz. Exemplo disso, conta, são duas tecnologias recém-desenvolvidas, registradas como Dept® e Fentox®, criadas em parcerias com universidades.

A tecnologia Dept®, segundo explica Odair Ferreira, coordenador de Pesquisas da Contech, trata-se de um nanoecomaterial com propriedades diferenciadas de sorção, visando à descoloração de efluentes têxteis e de

papel e celuloses contendo corantes aniônicos naturais e sintéticos. “Já a Fentox® catalisa processos oxidativos avançados e elimina contaminantes orgânicos e inorgânicos persistentes, presentes em solos e efluentes industriais”, diz. Com isso, a empresa consegue reduzir a toxicidade dos efluentes industriais e, ainda, permitir o reúso da água do processo. “São soluções que primam pela alta eficiência, tecnologia de ponta, curtos prazos e resultados rápidos”, afirma. Na área de papel e celulose, a Contech lançará em 2010 soluções e produtos anti-incrustantes, dispersantes de pitch e “pitch branco”, antiespumantes e biocidas.

### **AUTOMAÇÃO PARA AGILIZAR PROCESSOS**

Na área de automação, o desenvolvimento de softwares que controlem a produção e diminuam as perdas das companhias é essencial. Além disso, o pós-venda também faz parte do negócio. “Máquina parada é sinal de perda de dinheiro. Por isso, temos na nossa equipe engenheiros de aplicação para verificarem o funcionamento dos equipamentos e proporem melhorias e novos produtos, o que torna nossa relação com o cliente muito próxima”, explica Alexandre dos Reis, diretor de Marketing e Vendas da Sew-Eurodrive, multinacional de origem alemã.

A empresa atua na área de acionamentos, que inclui redutores, motorre-

dutores e conversores de frequência. “Fazemos o sincronismo da máquina inteira para, por exemplo, não arrebentar a malha de fibras e causar quebra de folha”, explica. De acordo com ele, o setor de papel e celulose é bastante exigente e tem as mesmas características de grandes empresas, como Petrobras e Vale, onde o que vale é a assistência técnica. “Temos até mesmo centros de serviços focados em grandes clientes, como um no Espírito Santo, que atende a Fibria, antiga Aracruz.”

A empresa conta com 50 pessoas só para trabalhar em desenvolvimento de produtos e inovações. Entre as novidades estão os redutores da série X, que podem ser utilizados em máquinas de papel e possuem alta capacidade térmica. “Utilizamos cálculos modernos para seu desenvolvimento, para que o rendimento seja maior e o tamanho do equipamento, menor”, conta Reis. O produto gera economia de custos e redução de peso devido à densidade de potência e aos tamanhos de fina graduação, além de dispor de eficientes sistemas de refrigeração e eficazes ferramentas de planejamento de projeto, inclusive com a geração de dimensionais em 2D e 3D.

### **MANUTENÇÃO GARANTE PRODUTIVIDADE**

Sendo em uma gigantesca máquina de papel, que pode ter dezenas de metros, sendo em peças com

centímetros de diâmetro, cabe aos fornecedores oferecer segurança e melhorar a produtividade das companhias. Para a fabricante de rolamentos NSK, entre os principais desafios de se atuar com o setor de papel e celulose está o desenvolvimento de produtos de alta tecnologia que se antecipem às necessidades do setor, além do desenvolvimento de uma equipe capacitada para solucionar rapidamente os problemas vivenciados pelos clientes. “Neste sentido, a NSK vem investindo constantemente em pesquisa e desenvolvimento, criando centros de treinamento e capacitando sua equipe. No Brasil, a empresa envia periodicamente engenheiros para aperfeiçoamento profissional na matriz, localizada no Japão”, comenta Jacqueline.

A NSK produz hoje cerca de 50 milhões de rolamentos por ano em sua unidade de Suzano (SP). Entre os lançamentos mais recentes da marca estão os rolamentos das séries HPS e TL, utilizados na indústria papeleira. “Os rolamentos autocompensadores de rolos da série HPS aumentam o desempenho de equipamentos como transportadores, difusores, picadores e desfibradores, pois oferecem maior limite de rotação e capacidade de carga que os rolamentos autocompensadores convencionais”, explica. A série ainda possui gaiola de alta resistência que incorpora a função de guiar os rolos, substituindo o anel guia e otimizando a configuração dos anéis interno e externo.

A série TL tem por objetivo proporcionar excelente performance sob condições de alta temperatura e ambientes extremos encontrados na fabricação de papel, em que fraturas no anel interno podem resultar em paradas de máquina. “Eles apresentam resistência superior à fratura no anel interno, proporcionando vida útil estendida e excelente estabilidade dimensional, resultando em melhora de produtividade e menores custos para o usuário”, conclui.



**Para a NSK, desenvolver produtos de alta tecnologia que se antecipem às necessidades do setor é um dos grandes desafios**



## Crise econômica exigiu parceria dos fornecedores

Com o difícil período atravessado pela economia mundial desde o final de 2008, o setor de papel e celulose sofreu com a queda de demanda e preços. Apesar da estabilização de produção e das vendas no segundo semestre de 2009, alguns investimentos foram postergados. Os fornecedores do setor ficaram apreensivos, mas garantem que a manutenção dos investimentos e o clima de parceria foram fundamentais para que todos saíssem ganhando neste período.

Na Sew-Eurodrive, por exemplo, a crise causou diminuição do volume de negócios, mas a empresa procurou se aproximar ainda mais de seus clientes. “Enquanto várias empresas demitiram pessoas, fomos na contramão e continuamos com investimentos, pois a tendência é de o mercado voltar, e estaremos muito bem preparados para um novo período de alta demanda”, diz Alexandre dos Reis, diretor de Marketing e Vendas. Por conta disso, a empresa lançou diversos produtos e está terminando de construir uma fábrica de equipamentos em Indaiatuba (SP), que será responsável por fabricar no Brasil algumas peças antes importadas, como redutores de grande porte.

Para Jacqueline Soares, executiva de Marketing da NSK, a crise é o período mais propício para revelar quais fornecedores são realmente parceiros. “Mesmo durante a crise, mantivemos todos os serviços de suporte, como, por exemplo, a assessoria técnica e os treinamentos, que não têm custo. A maioria das empresas passou por uma redução de despesas, porém, para a NSK, isso não pode se refletir na qualidade dos produtos e serviços oferecidos”, afirma.

Em 2009, a Contech também não parou. “Mantivemos o atendimento pelo período integral na assistência dos nossos sistemas, houve estabilidade na política de preços e investimentos em melhorias de nossos equipamentos instalados, como automação e telemetria”,

afirma o diretor de Vendas Nacionais, Jonathas Costa. Além disso, instalações administrativas foram inauguradas, houve modernização das instalações fabris e ampliação dos laboratórios de análise. A empresa registrou um crescimento de aproximadamente 4% em 2009, ano em que o setor químico em geral registrou queda de 9%.

Na Voith mundial, foi computada uma queda nos pedidos, que passaram de € 6,09 bilhões para € 4,95 bilhões. “No Brasil, de fato, a entrada de pedidos foi um pouco menor, na faixa de R\$ 500 milhões, mas tivemos a oportunidade, no começo do ano, quando o dólar valorizou um pouco, de vender para a Coreia e a Suíça, com pedidos da linha tissue”, aponta Nestor Castro Neto, presidente da Voith. Para ele, entretanto, os fabricantes de equipamentos que sentiram primeiro a crise foram os que fornecem máquinas menores e mais baratas, já que esse tipo de investimento é facilmente postergado. “No nosso caso, o fornecimento é o que chamamos de prazo médio; tínhamos pedidos de 2008 que foram processados só em 2009, o que manteve a atividade da empresa”, conta.



DIVULGAÇÃO CONTECH

**A Contech manteve preços e aumentou investimentos para apoiar fabricantes durante a crise**