

Por Caroline Martin
Especial para O Papel

DIVULGAÇÃO MELHORAMENTOS



“Além do setor de embalagens, o segmento de tissue apresenta boas perspectivas, o que se reflete em oportunidades de capturarmos esse mercado por meio de valor agregado”, prospecta Sesiki

MELHORAMENTOS AMPLIA CAPACIDADE PRODUTIVA PARA 90 MIL TONELADAS ANUAIS

Presente na indústria de celulose e papel há 123 anos, a Melhoramentos investe constantemente em inovação para atuar sempre na vanguarda. O caráter inovador se intensificou na empresa a partir de 2009, ano que marcou a venda da Melhoramentos Papéis à chilena CMPC. “Certamente foi o início de uma nova fase do grupo”, define Sérgio Sesiki, superintendente da companhia.

Ainda a respeito desse novo ciclo, Sesiki destaca a decisão de dar enfoque ao fortalecimento da Melhoramentos Florestal. “Passamos por um período de grande pesquisa, em que identificamos as tendências do mercado mundial de fibra de alto rendimento”, revela.

O investimento em um projeto de expansão do parque fabril de Camanducaia (MG), no valor de R\$ 42 milhões – dividido em 70% do Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG) e 30% do caixa próprio da empresa –, é fruto dessa intensa jornada de análise de mercado.

Na entrevista a seguir, Sesiki fala mais sobre os resultados da avaliação feita pela empresa sobre o mercado e suas tendências, detalha o status do projeto que objetiva um incremento de 30 mil toneladas anuais da fibra de alto rendimento e faz projeções para uma nova expansão em 2014.

O Papel – Em qual contexto está inserido o mercado de fibra de alto rendimento, como está o desempenho desse segmento atualmente, quem são os maiores compradores e os maiores fabricantes e como a Melhoramentos se posiciona entre tais players?

Sérgio Sesiki – Atualmente, a produção mundial de fibra de alto rendimento está em torno de 44 milhões de toneladas/ano. Do total produzido, 97% são consumidos

pelos próprios fabricantes. Isso mostra que a maioria dos produtores é integrada, ou seja, fabrica a própria fibra de alto rendimento que consome. A Melhoramentos Florestal faz parte dos 3% restantes da produção mundial. Atuamos como produtores de fibra para terceiros desde a venda da Melhoramentos Papéis para a CMPC, em 2009. Iniciamos este novo ciclo do grupo sabendo da necessidade de oferecer um produto diferenciado ao cliente. Avaliamos certos

aspectos para saber onde poderíamos inovar e nos expandir. Foi um período de intensa pesquisa, pois sabíamos que precisávamos, mais do que ter eficiência, oferecer qualidade diferenciada aos produtores, cuja melhoria refletisse na ponta da cadeia, com o consumidor final vendo essa diferenciação na gôndola.

O Papel – O lançamento da fibra NEOLUX é resultado desse período de pesquisas?

Sesiki – Sim. Para entregar valor ao cliente, investimos não apenas na melhoria do produto, mas também no desenvolvimento de um novo conceito, que representasse qualidade e inovação. Entre várias opções, registramos cinco marcas. A primeira que chegou ao mercado, visando se diferenciar do antigo conceito de celulose, pasta mecânica ou simplesmente fibra, foi a NEOLUX. Trata-se de um produto que passou por melhorias na qualidade, a exemplo dos 75% de alvura e da composição de 100% de eucalipto, que veio como uma nova *brand* para coroar todo o esforço do trabalho técnico envolvido nas melhorias. Estamos trabalhando com uma estratégia de marketing para posicionar a NEOLUX como aditivo e mostrar graficamente as melhorias que promove, especialmente na espessura e na absorção do produto final.

O Papel – Quais são as expectativas da empresa a partir da expansão de capacidade anunciada?

Sesiki – A fábrica de Camanducaia (MG) tinha capacidade produtiva anual de 60 mil toneladas. Estruturalmente, existia dificuldade de expandi-la para centenas de milhares de toneladas, por sua localização em uma região turística, montanhosa, de difícil plantio. Enxergamos que a melhor alternativa era expandir ao máximo a capacidade do parque fabril com os recursos de nossas próprias terras. O primeiro passo foi apostar na mudança de cultura florestal: a proporção de 80% de pinus e 20% de eucalipto na composição do produto foi invertida. A partir do momento em que incrementamos o uso de eucalipto e percebemos melhorias na qualidade da produção, vislumbramos a capacidade do mercado de absorver um volume extra e também insumos suficientes para atingirmos até 90 mil toneladas/ano. Iniciou-se, então, o projeto de expansão baseado em fatos, como o aquecimento dos segmentos de embalagem e tissue. Especificamente a área de embalagens tende a acompanhar o crescimento demográfico e do PIB sem sofrer grandes impactos ocasionados pela informatização. O segmento de tissue também apresenta boas perspectivas, o que se reflete em oportunidades de capturarmos esse mercado por meio de valor agregado. Imaginamos o nosso produto como um aditivo que propicia melhores rendimentos na máquina do cliente, com maior velocidade e menor uso de fibras.

O Papel – Então, além do setor de embalagens, a estratégia é atingir um novo segmento: o de papel tissue?

Sesiki – O nosso target de longo prazo é 10% desse mercado. No momento, com o atual projeto de expansão, almejamos capturar uma

fatia de 5%. Essa perspectiva se sustenta, pois praticamente toda a nossa produção atual já é absorvida por nossos mercados tradicionais, de papelcartão. É absolutamente factível, portanto, pensar em mais produções aqui, no Brasil, focando também em tissue. Além de o mercado interno já ter capacidade de absorver essa produção extra a partir de nossa expansão, há a possibilidade de atravessarmos oceanos. Estamos prospectando quatro clientes na Península Ibérica.

O Papel – Qual é o atual *status* do projeto de expansão?

Sesiki – O projeto todo consiste em aumentar a atual capacidade produtiva do parque fabril em 30 mil toneladas/ano. Para atingir tal incremento, as obras foram divididas em duas fases. A primeira, de melhoria da linha única de desaguadora, engloba extensão da mesa plana, mudança da caixa de entrada e implantação de um motor de 4.700 cavalos em substituição a um de menor potência. Essa etapa foi concluída no final de janeiro, fazendo a capacidade produtiva passar de 60 mil para 70 mil toneladas/ano. A expansão para as 20 mil toneladas restantes representa a segunda fase do projeto, a ser concluída no final de abril. Adquirimos uma máquina usada da Adamas e contratamos a reforma da D'Andreas, com supervisão da Pöyry. O equipamento é, na verdade, uma desaguadora similar à que já tínhamos, mas com a vantagem da etapa de secagem. Com a instalação dessa segunda linha em nosso parque, poderemos até pensar em uma futura expansão para 120 mil toneladas/ano – fato que já vem sendo planejado para 2014.

O Papel – Quais fatores serão determinantes na próxima etapa de expansão para 120 mil toneladas/ano?

Sesiki – A matéria-prima na região é escassa, o que acarretaria um gargalo na capacidade de geração de fibras para essa segunda expansão. Para gerar mais 30 mil toneladas/ano, precisaremos colocar em prática um projeto florestal. Atualmente, temos 5 mil hectares plantados, mas precisaremos de mais 1.500 para o segundo projeto. Estamos desenvolvendo um fomento florestal capaz de garantir essa fibra excedente, o que nos obrigará a aumentar o raio de distância atual para uma média de 35 a 50 km. Há outro gargalo que estamos buscando solucionar: hoje, a geração de energia do parque fabril está no limite, devido a uma limitação do cabeamento das linhas. Um investimento já incluído no projeto de expansão atual visa à solução desse desafio com a concessionária de energia elétrica.

O Papel – Quais serão os modais usados tanto no transporte da madeira quanto no escoamento da produção?

Sesiki – Estamos ampliando nosso pátio de manobra e também há mais duas docas em desenvolvimento. Continuaremos contando, porém, com o modal rodoviário para transportar a matéria-prima e o produto final. Nossa fábrica não dispõe de linhas ferroviárias próximas nem de alternativas hidroviárias. Assim, manteremos a estrutura atual, com a logística baseada no transporte rodoviário. ■