



STORA ENSO SE PREPARA PARA VENDER CELULOSE DE MERCADO

A joint venture entre a Stora Enso e a Arauco, que resultará numa nova fábrica de celulose de eucalipto com capacidade produtiva de 1,3 milhão de toneladas/ano, já tem data marcada para iniciar: o start-up da planta instalada em Montes del Plata, no Uruguai, confirmado para o final do terceiro trimestre deste ano.

O investimento total de US\$ 2,5 bilhões – o maior já realizado no pequeno país latino-americano – promete movimentar não só o mercado regional, mas também o mundial. “Com as 650 mil toneladas de celulose que cabem à Stora, visamos atender aos mercados da Europa, da Ásia e das Américas do Norte e do Sul”, prospecta Alexandre Nicolini, vice-presidente de Vendas & Marketing e responsável pela comercialização global da celulose de propriedade do player sueco-finlandês.

Na entrevista concedida à **O Papel**, o executivo revela como se iniciou e se concretizou a estratégia da empresa de se instalar no Uruguai, dá detalhes sobre o andamento do projeto e analisa os cenários de curto e médio prazos relativos aos start-ups previstos pela indústria de celulose nos próximos anos.

Por Caroline Martin
Especial para *O Papel*

O Papel – Quando e por quais motivos surgiu a iniciativa de realizar essa joint venture com a Arauco?

Alexandre Nicolini – A Stora Enso já tem experiência em uma joint venture na América Latina, com a Fibria, que deu origem à Veracel no Brasil. Há alguns anos, a empresa estava atenta a outras oportunidades de negócio que não se limitassem apenas a papel. Surgiu, então, essa oportunidade no Uruguai, a partir da decisão da Ence, produtora espanhola de celulose, de colocar à venda a base florestal que detinha no Uruguai. A Stora entrou no negócio a partir da aquisição de 50% dessa área florestal aliada a um projeto de construção de uma fábrica de celulose de fibra curta. A experiência bem-sucedida aqui, no Brasil, foi fundamental para que entrássemos nessa empreitada no Uruguai em parceria com outro produtor latino-americano, a Arauco.

O Papel – Como o Uruguai se posiciona diante dos produtores mundiais de celulose? É um país competitivo na produção da commodity?

Nicolini – Sim, e certamente os fatores que envolvem a competitividade dessa indústria foram levados em conta na decisão tomada pela Stora. Em paralelo à oportunidade que surgiu com a venda de uma base florestal pronta do grupo espanhol, o Uruguai ofereceu alguns benefícios fiscais significativos. Embora pequeno, o país apresenta riscos de investimentos menores em comparação aos vizinhos da América Latina. Em resumo, o Uruguai se destaca como um país estável, democrático e com poucos riscos para investimentos de capital intensivo devido aos benefícios fiscais de uma zona franca. Também é válido ressaltar que, até o momento, o país apresenta apenas uma fábrica de celulose em funcionamento, da UPM, e tem, além de Montes del Plata, capacidade para comportar mais um eventual parque fabril com capacidade de 1,5 milhão de toneladas/ano de fibra curta. Todo esse contexto levou a Stora a entrar no negócio.

O Papel – Já pensando no escoamento da produção de celulose, trata-se de um posicionamento estratégico a instalação da planta no país?

Nicolini – A logística desponta como mais um fator

de competitividade bastante importante nessa indústria. Por isso, estamos construindo um porto próprio para o escoamento da produção da fábrica de Montes del Plata. Tal construção está acompanhando a evolução das obras da fábrica. A intenção é usar o porto somente para escoar a celulose produzida no parque. Com essa estratégia, pretendemos fugir de gargalos de infraestrutura, como os vistos no Brasil atualmente. O porto de Santos posiciona-se como o maior da América Latina, mas apresenta inúmeros problemas que causam perdas às exportações do País.

O Papel – Qual é o atual status do projeto da fábrica? O start-up está mesmo previsto para o terceiro trimestre deste ano?

Nicolini – Estamos com 88% do projeto concluído e temos expectativa de que o start-up aconteça no terceiro trimestre deste ano, sim. A partir da entrada em operação, passaremos por um mês de produção de start up pulp, período em que a fabricação de celulose se inicia, mas ainda sem a qualidade ideal para comercialização. Esperamos produzir celulose de mercado, de fato, a partir do segundo mês de produção. Há também o período da curva de aprendizado, que dura em torno de 11 meses, até atingirmos a capacidade nominal de 1,3 milhão de toneladas/ano.

O Papel – Qual é o total de ativos florestais da empresa atualmente? Há a intenção de autossuficiência em produção de madeira?

Nicolini – As terras totalizam aproximadamente 246 mil hectares de eucalipto, dos quais 138 mil de áreas plantadas e 100 mil de zonas protegidas – todas certificadas pelo Forest Stewardship Council (FSC). A quantidade de hectares plantados atualmente supre de 70% a 80% da demanda da fábrica. O restante do aporte de madeira virá de terceiros. Essa proporção entre madeira própria e de terceiros é considerada a melhor alternativa em termos de custos pela maioria dos produtores de fibra. Além disso, a base florestal uruguaia tem características interessantes do ponto de vista de qualidade. O mix de madeira, diferente do produzido no Brasil, resultará em uma fibra mais forte

Nicolini: “Uma das formas de a indústria de celulose se tornar mais competitiva e ter uma disciplina maior nos preços deverá vir da consolidação”

e de excelente qualidade em comparação à celulose fabricada nos países ibéricos. Vamos competir de igual para igual com qualquer produtor brasileiro.

O Papel – Quais mercados a empresa pretende atender?

Nicolini – Considerando as 650 mil toneladas de celulose anuais que cabem à Stora, 100% da produção será destinada ao mercado – ou seja, esse volume não será integrado a nenhuma de nossas fábricas de papel. Vislumbramos uma distribuição global da celulose sem nenhuma delimitação específica sobre os mercados compradores. Queremos fornecer para a Europa, a Ásia e as Américas do Norte e do Sul. Obviamente estamos prestando atenção ao movimento dos países emergentes, como a China, que hoje se destaca como o maior país consumidor de celulose de fibra virgem e tem realizado uma série de investimentos em máquinas de papel, principalmente de tissue. Atenta a esse potencial da China, a Stora também desenvolve um projeto híbrido no país, cujo start-up está programado para 2016. Trata-se de uma fábrica de embalagem que terá ainda uma planta de celulose de eucalipto com capacidade para 900 mil toneladas/ano. Mantemos o foco na expansão de nossas operações no país para reunir um portfólio importante de clientes até lá.

O Papel – Diante do atual cenário econômico mundial, que envolve a indústria de celulose e papel, quais são as perspectivas para 2013 e os próximos anos?

Nicolini – Um fato que salta aos olhos no setor de celulose e papel são os vários projetos em desenvolvimento. Estamos falando em 7,5 milhões de toneladas de celulose entrando no mercado entre 2013 e 2016. Isso, de certa maneira, causa preocupação, mas, ao mesmo tempo, alguns fatores exógenos podem beneficiar a indústria como um todo. Este ano, por exemplo, promete ser muito melhor do que 2012. Enquanto a Eldorado, que iria iniciar a operação em meados do ano passado, mas só passou a produzir celulose de mercado praticamente neste segundo trimestre de 2013, a Jarí encerrou suas atividades, tirando cerca de 450 mil toneladas de celulose de mercado neste ano. Há também uma fábrica nórdica pertencente ao grupo Sodra, na Suécia, que deve fechar sua operação

no início de agosto, removendo outras 360 mil toneladas do mercado, sendo que, desse total, 110 mil toneladas são de celulose de eucalipto. Nesse contexto, ainda vemos o bom desempenho do segmento de tissue, que continua crescendo de forma acelerada nos países emergentes, tanto na Ásia como na América Latina. Tudo isso delineia um cenário positivo do ponto de vista de preço. Não sem motivos já foram vistos três aumentos consecutivos nos preços das fibras longa e curta de novembro de 2012 até abril deste ano.

O Papel – Mas o senhor acredita que o anúncio de projetos com start-ups próximos uns dos outros pode causar impactos negativos mais adiante?

Nicolini – Em 2014, além da Eldorado, que deverá ter atingido sua capacidade nominal, teremos a entrada em operação de nossa fábrica em Montes del Plata, somando mais 1,3 milhão de toneladas/ano. Certamente haverá um impacto de mercado, mas não considero tão significativo num primeiro momento, pois há boas expectativas a respeito da retomada de compras do mercado chinês. Creio, portanto, que o mercado terá condições de absorver essa produção extra de celulose prevista para o próximo ano. Esse volume, inclusive, representa as expectativas de crescimento da demanda por fibra curta por ano. Ainda em 2014 contaremos com o start-up da fábrica da Suzano, no Maranhão – e isso pode, sim, comprometer a dinâmica do mercado. Em 2015, teremos a entrada da CMPC em Guaíba e, ao que tudo indica, uma eventual entrada da Klabin em 2016. Isso significa que, entre 2014 e 2016, a indústria de celulose deve enfrentar um período mais turbulento por conta das novas capacidades que entrarão em operação. Ao mesmo tempo, há uma visão otimista, já que preveemos o fechamento de fábricas de alto custo, especialmente no Canadá, na China e nos países nórdicos. Por último, mas não menos importante para essa análise de médio prazo, também vislumbramos um movimento de consolidação no setor. Isso é um tema que já vem sendo discutido há alguns anos. Hoje em dia, o mercado de celulose de fibra curta é bastante fragmentado. Uma das formas de a indústria se tornar mais competitiva e ter uma disciplina maior nos preços deverá vir da consolidação. ■