

Por Caroline Martin  
Especial para O Papel

DIVULGAÇÃO ELDORADO



# Celulose brasileira tem bom desempenho em 2013

PERSPECTIVAS PARA  
2014 APONTAM  
PRIMEIRO  
SEMESTRE ESTÁVEL  
E PRESSÃO SOBRE  
PREÇOS NOS  
ÚLTIMOS SEIS  
MESES DO ANO

**S**uperada a perda de precificação sofrida ao longo de 2012 devido à crise internacional, a indústria brasileira de celulose tem motivos para comemorar os resultados de 2013: com a retomada do câmbio apreciado e volumes estáveis, a receita de exportação destacou-se como o grande ganho do ano. A última *Conjuntura Bracelpa*, divulgada pela Associação Brasileira de Celulose e Papel, aponta que o volume de produção de

celulose de fibra curta, entre janeiro e dezembro de 2013, chegou a 15 milhões de toneladas, representando um crescimento de 7,3%. As exportações da commodity, de janeiro a dezembro do ano passado, somaram um ganho de 10,2% sobre as receitas do mesmo período do ano anterior, totalizando US\$ 5,1 bilhões em 2013.

O balanço positivo, contudo, não responde apenas pela apreciação do câmbio e pelo crescimento dos volumes. Matéria-prima de qualida-



DIVULGAÇÃO LWARCEL



de, tecnologia de ponta e profissionais altamente capacitados têm méritos significativos no desempenho da indústria brasileira, que ocupa a quarta posição no ranking mundial de maiores produtores de celulose.

Carlos Monteiro, diretor técnico e industrial da Eldorado Brasil, reforça que, além dos equipamentos altamente tecnológicos, entre os grandes ativos da empresa destaca-se a valorização das pessoas. "Temos como diferencial a cadeia primarizada. Na floresta, por exemplo, plantamos em terras arrendadas, mas toda a mão de obra é da Eldorado. Isso garante qualidade, eficiência e competitividade."

Monteiro esclarece ainda que a Eldorado adota um sistema inverso ao comumente visto no mercado: "Apenas 30% de nossas terras são próprias, enquanto os restantes 70% são de arrendamento. Dessa forma, a empresa mantém o proprietário na região, mas ao mesmo tempo responsabiliza-se por toda a mão

de obra, o maquinário e os processos de plantação e colheita. Assim, as pessoas podem ter renda e recuperar suas propriedades do ponto de vista produtivo e ambiental sem ser excluídas do negócio."

A Lwarcel Celulose credita boa parte de seus diferenciais competitivos à floresta. "A atividade florestal ainda é uma das maiores vantagens do Brasil. No nosso caso, as florestas estão localizadas no centro do Estado de São Paulo, num raio médio de 63 km da fábrica, distância bem competitiva para o transporte. Nossa produtividade também é excelente, pois temos material genético desenvolvido há muitos anos. Atualmente, são cerca de 54 m<sup>3</sup> por hectare por ano, o que nos permite chegar a uma produção anual de 12,2 toneladas de celulose por hectare", detalha Luis Künzler, diretor-geral da empresa.

Para a Bahia Specialty Cellulose (BSC), a base florestal de alta produtividade é fator determinante para a atuação competitiva no mercado mundial de celuloses especiais, com demandas bem distintas em relação à celulose de mercado, principalmente pela necessidade de graus mais elevados de pureza. Marcelo Moreira Leite, diretor de Tecnologia, revela que a empresa dispõe de dois centros de pesquisa: um dedicado ao processo fabril e outro à floresta. "A união entre esses dois centros nos permite desenvolver materiais genéticos apropriados a cada segmento em que atuamos."

De acordo com a Pöyry Tecnologia, uma tendência tem se fortalecido na indústria global de celulose: as curvas de custos de produção estão se horizontalizando, fator que aumenta exponencialmente a

**Lwarcel Celulose credita boa parte de seus diferenciais competitivos à floresta**

intensidade da competição entre os players. A **figura em destaque** mostra como as fábricas mais competitivas vêm se aprimorando com o passar dos anos.

Embora a tendência de linearização no âmbito florestal da indústria global já comece a despertar a atenção dos grandes players brasileiros, Walter Lídio Nunes, presidente da CMPC Celulose Riograndense, aposta na margem competitiva conquistada nos últimos anos. “De certa forma, os avanços no âmbito florestal ainda se sobrepõem aos fatores sistêmicos que reduzem a competitividade da indústria brasileira. Esses aspectos, sim, merecem nossa total atenção, pois afetam enormemente a indústria de transformação do País como um todo”, afirma ele, ressaltando os problemas tributários e de infraestrutura vistos nos dias de hoje.

Paulo Eduardo Rocha Brant, diretor presidente da Cenibra, concorda: “O ambiente empresarial brasileiro ainda é muito pouco amigável. Em 2013, tivemos o câmbio apreciado como fator atenuante, mas isso não exclui a necessidade de lutarmos por melhorias institucionais. O Estado deve atuar de modo mais inteligente, no sentido de fomentar e induzir investimentos na indústria nacional”.

Para driblar os gargalos de estrutura e manter a competitividade em alta, a Fibria conta com um complexo sistema logístico que utiliza desde os modais mais tradicionais, como o ferroviário e o rodoviário, até o transporte por barcaças, mais econômico, seguro e de menor impacto ambiental e social. “A madeira que abastece as unidades industriais da Fibria é, em sua maior parte, transportada por caminhões, como naturalmente ocorre no Brasil, que tem nas rodovias as principais alternativas de deslocamento. O transporte por barcaças acontece entre o Terminal Marítimo de Caravelas, na Bahia, e o

Terminal de Barcaças de Portocel, no Espírito Santo”, descreve Paulo Silveira, diretor industrial.

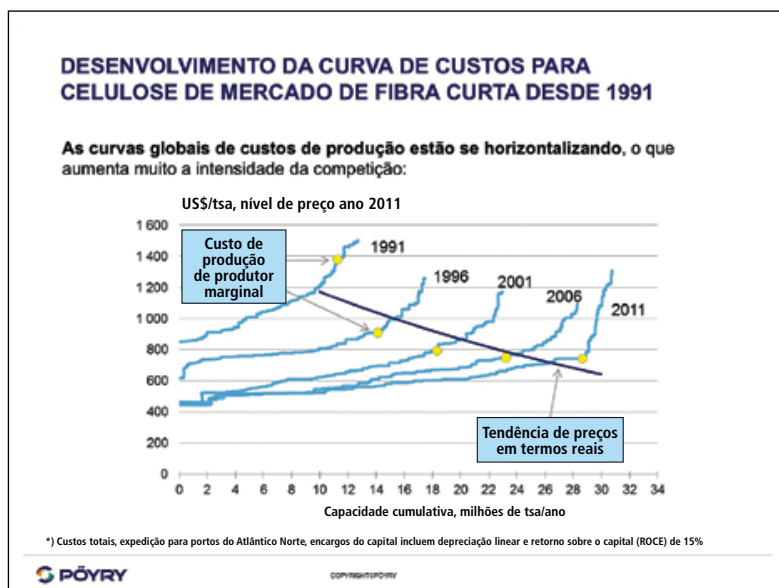
Outro diferencial logístico da Fibria se deve ao fato de a companhia ser sócia do terminal de navios Portocel, localizado junto à fábrica da companhia em Aracruz (ES). Pertencente à Fibria (51%) e à Cenibra (49%), esse terminal especializado opera aproximadamente 70% da celulose exportada pelo Brasil, sendo reconhecido mundialmente por sua qualidade na movimentação de mercadorias. Silveira sublinha que o sistema logístico da empresa vai além das fronteiras do Brasil: “Na chegada ao país de destino da celulose, cabe à companhia receber, armazenar e colocar a carga em diferentes meios de transporte para entrega aos centros de distribuição ou às fábricas dos clientes”.

A eficiência do porto também colabora de forma expressiva com o aumento da competitividade da Cenibra. “Cerca de 90% de nossa produção destina-se ao mercado internacional. A fábrica está localizada praticamente na linha da Estrada de Ferro Vitória a Minas, de propriedade da empresa Vale e considerada a melhor ferrovia do Brasil. Os vagões entram na fábrica e carregam a celulose a ser levada até o Portocel”, detalha o diretor presidente.

Além da logística, a Cenibra aposta em melhorias tecnológicas contínuas e na gestão apurada para manter o bom patamar de competitividade. “Nossa planta industrial, por ser antiga (a primeira linha foi inaugurada em 1977, e a segunda, em 1994), tem como desvantagem a ausência de uma série de evoluções vistas nos parques atuais, a exemplo de tamanhos mais compactos e menor consumo de energia e insumos. Por esse motivo, investimos constantemente em reposições para buscar incrementos no desempenho e trabalhamos com uma gestão muito rigorosa, que segue a cultura japonesa”, afirma Brant.

Em busca de maior competitividade, os investimentos em modernizações tecnológicas se estendem à base florestal da empresa. Brant conta que, há poucos anos, a colheita de eucalipto nas florestas da Cenibra não era totalmente mecanizada. “As tecnologias da época permitiam a mecanização da colheita em até 27° de inclinação. O problema é que estamos localizados em um Estado montanhoso (Minas Gerais), com boa parte de nossas florestas em área de declive, de modo que ficávamos obrigados a fazer 35% da colheita da maneira convencional, ou seja, manualmente”, justifica.

Além de pouco eficiente, tal trabalho exige muito esforço e envolve certo risco aos colaboradores; daí a necessidade de substituí-lo. Em 2012, então, a Cenibra introduziu algumas inovações tecnológicas, com equipamentos mais modernos e adaptações feitas pela pró-



pria equipe. “Os resultados foram bastante positivos, e esperamos que já a partir deste ano nossa colheita seja 100% mecanizada, reduzindo significativamente seu custo”, completa Brant.

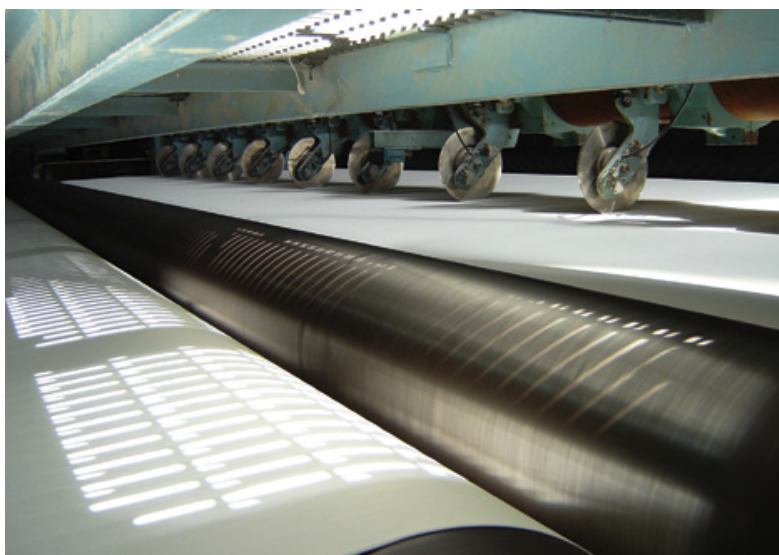
## Entrada de novas capacidades exige cautela em 2014

A Pöyry Tecnologia informa que a demanda para celulose de mercado BHKP segue crescendo a um ritmo médio de 1 milhão de toneladas por ano, sendo que o crescimento em curto prazo continua concentrado em celulose de eucalipto na América Latina. As razões que justificam essa projeção se resumem ao fechamento de fábricas de celulose não madeira e de produtoras de celulose e papel de pequeno porte na China, além de unidades não competitivas no mundo desenvolvido. Vale ainda mencionar as mudanças na composição de matéria-prima fibrosa para papel, que favorecem o uso de celulose BHKP para mercado, e o uso de celulose fora da indústria de papel, que vem crescendo rapidamente – em particular nos setores para higiene (celulose *fluff* e *non-wovens*), têxtil (celulose solúvel), de especialidades químicas e derivados de celulose.

Em 2014, contudo, o cenário requer cautela por parte dos players do segmento. “Em função do atraso de alguns projetos anunciados para o ano passado, teremos certa estabilidade, uma relação bem apertada entre oferta e demanda global. Até o fim deste primeiro semestre, veremos um cenário ainda positivo, mas já no segundo o quadro se reverte com o fim da curva de aprendizado das novas capacidades e a oferta um pouco maior do que o crescimento normal da demanda”, avalia o diretor industrial da Fibria.

Ainda de acordo com Silveira, por conta dessa pressão, um preço pouco abaixo do considerado saudável para o mercado pode se instalar no segundo semestre do ano. “Historicamente, esses ‘vales’ na curva de preços não costumam durar mais de dois ou três meses, porque a indústria não suporta tal situação. Os players menos competitivos seguram a produção, há fechamentos de capacidades – além da possibilidade de novos atrasos na entrada em operação de fábricas já anunciadas – e o mercado se ajusta por si próprio.” Ele garante que a Fibria não corre esse risco, já que tem uma posição de custo bastante vantajosa. “Certamente esse cenário não é positivo para a indústria de forma geral, pois cria estresse e volatilidade no mercado, mas a tendência é de tudo se ajustar”, tranquiliza.

Representante de uma das novas capacidades que ingressarão no mercado neste ano, Alexandre Nicolini, vice-presidente de Vendas & Marketing da Stora Enso, fala



sobre a entrada em operação da joint venture com a Arauco, em Montes del Plata, no Uruguai: “O start-up da fábrica sofreu uma postergação devido ao atraso de um fornecedor de equipamentos. O início de operação, antes previsto para setembro de 2013, acabou sendo adiado para este primeiro trimestre. Atualmente, estamos cumprindo todas as etapas do comissionamento da fábrica, já em estágio avançado”.

Sobre as expectativas para o momento de start-up, Nicolini concorda com Silveira: “O mercado esperava que as duas plantas (nossa *joint venture* e a da Suzano, que foi destaque na Reportagem de Capa de janeiro/2014 da revista *O Papel*) pudessem impactar o mercado já no primeiro semestre deste ano, mas isso não ocorreu devido aos breves atrasos. As expectativas atuais, portanto, são de que os preços deste primeiro semestre se mantenham em patamares razoáveis.” **Confira as tabelas completas na coluna Indicadores de Preços desta edição.**

Nicolini afirma que a Stora Enso já tem volumes contratados para as 650 mil toneladas anuais que lhe cabem na produção total de Montes del Plata, de 1,3 milhão de toneladas por ano. “Esses contratos de longo prazo nos dão a segurança de que o volume será escoado. Com exceção dos fatores exógenos, que fogem ao nosso controle – como variações de preço e de câmbio –, estamos trabalhando para alocar nossa produção de forma balanceada e em várias regiões, com o objetivo de garantir o melhor retorno do capital investido”, diz o executivo sobre a estratégia.

Em entrevista recente à *O Papel* a respeito das estratégias da Suzano Papel e Celulose ao dar início à produção da nova planta em Imperatriz (MA), com capacidade instalada de 1,5 milhão de toneladas de celulose por ano,

Além da logística, a Cenibra aposta em melhorias tecnológicas contínuas e na gestão aprimorada para manter o bom patamar de competitividade

Ernesto Pousada, diretor executivo de Operação, enfatizou o papel da conjuntura econômica mundial. Para ele, o impacto da produção extra entrante no mercado é natural, mas os riscos de uma eventual sobreoferta e um conseqüente impacto sobre os preços da celulose diminuem se a economia mundial estiver aquecida. "Tais questões estão muito mais ligadas ao desempenho da economia mundial do que propriamente às novas fábricas. Se a economia mundial seguir em retomada e segmentos como o de tissue continuarem a crescer, o mercado conseguirá absorver essa celulose sem maiores impactos no preço", apostou.

O diretor presidente da Cenibra também acredita que não haverá nenhum cataclismo em termos de preço. "Obviamente a entrada de novas capacidades no mercado causa uma turbulência inicial, que pode gerar uma leve queda em comparação aos preços vistos em 2013, mas não vejo um cenário muito desastroso", diz Brant, lembrando que quantificar a média de preços deste ano é tarefa difícil, já que também existem plantas sendo fechadas. "De forma geral, visualizo um balanço positivo."

A visão da Eldorado sobre a absorção do mercado é igualmente otimista. O diretor técnico e industrial da empresa garante que a caçula do setor é uma empresa sólida que mantém os pés no chão. "Desde a construção e o início de nossas atividades, estamos superando previsões de desempenho, batendo recordes e lançando tendências", justifica. "Em menos de dois meses de operação, com inovação em processos e adoção de sistemas completamente inversos aos do mercado, a empresa atingiu qualidade para exportar", salienta Monteiro.

DIVULGAÇÃO STORA ENSO



Nicolini afirma que a Stora Enso já tem volumes contratados para as 650 mil toneladas anuais que lhe cabem na produção total de Montes del Plata

Com planos de chegar a um faturamento de R\$ 1 bilhão no primeiro ano, a Eldorado ultrapassou a meta prevista nos primeiros nove meses de 2013. O contexto faz a companhia apostar no crescimento do mercado de papel e celulose, que mantém o ritmo esperado e tem encontrado novas aplicações, a exemplo do mercado de papéis tissue e decorativos, principalmente nos países emergentes. "Ao longo de 2014 e início de 2015, a primeira linha da Eldorado será necessária apenas para acompanhar o crescimento da demanda de mercado mundial", prospecta Monteiro.

O presidente da CMPC Celulose Riograndense acompanha o incremento de volume com o mesmo olhar. "Os 2 milhões de toneladas que entrarão no mercado de celulose durante este ano deverão ser facilmente absorvidos pelo mercado consumidor. Além do histórico volume médio anual de 1,5 milhão que precisamos disponibilizar ao mercado para fazer frente a seu crescimento natural, os fabricantes de celulose continuarão sendo beneficiados com o processo de fechamento de pequenas fábricas produtoras de celulose na China. Acredita-se que somente este processo, conduzido pelo governo central chinês, poderá representar uma oportunidade de cerca de 2 milhões de toneladas aos fabricantes mundiais de celulose durante 2014", pontua.

O país asiático atuará em outra frente significativa ao longo do ano. "Pelo crescimento de sua indústria de papel, a China continuará aparecendo como o principal país consumidor da celulose brasileira. Num primeiro momento, esse destaque fica por conta das novas máquinas de papel de imprimir e escrever, mas a participação expressiva também tem sido resultado da instalação de novas máquinas de papéis tissue", avalia Nunes.

O bom desempenho da indústria de papel também fez de 2013 um ano bastante produtivo para a Lwarcel. A empresa faturou R\$ 450 milhões nos últimos 12 meses (aumento de 18% em relação a 2012). Künzel esclarece que o aumento da receita se deveu às variações de câmbio e mercado observadas ao longo do ano. "Houve uma evolução no câmbio a partir do segundo semestre de 2013 e, paralelamente, queda do preço. O cenário foi de demanda aquecida, puxada principalmente pelo segmento de tissue. Temos expectativa de um câmbio em patamar adequado em 2014, para, assim, podermos manter um bom ritmo de negócios", projeta ele.

Neste ano a BSC pretende dar continuidade à estratégia comercial dupla de crescer no mercado de especialidades e seguir atendendo às fábricas de viscose que possui na China, com celulose standard. A grande diferença entre os dois produtos fabricados encontra-se no grau de pureza. "A celulose especial é

bem mais pura do que a standard. Enquanto a primeira se destina a uma infinidade de aplicações, incluindo o acetato de celulose, usado em filtros de cigarro e armação de óculos, a standard atende à indústria têxtil, atuando como substituta do algodão”, explica o diretor de Tecnologia. “Como o mercado de celulose standard é muito volátil e o de celulose especial tem uma demanda mais estável (de modo a torná-lo um segmento mais rentável e estável), para este ano adotamos a estratégia de continuar fornecendo matéria-prima para esses diferentes nichos de mercado”, completa ele sobre o planejamento de curto prazo.

## Planejamento de longo prazo mira ampliação do portfólio atual

Dados levantados pela Bracelpa mostram que alguns aspectos atuais podem gerar impactos importantes na indústria brasileira de base florestal, com destaque para o aumento dos custos de produção, que inclui a soma de gastos maiores com mão de obra, insumos, combustível e inflação. Essa última, por sua vez, teve participação de peso na competitividade dos players nacionais. Nos últimos três anos, a inflação do setor florestal aumentou em média 9,9% ante 6,1% da inflação oficial do Brasil. No ano, projeta-se que a inflação setorial atinja 6,1%, indicador ligeiramente superior à inflação brasileira projetada pelo IPCA (5,8% a.a.).

Dispostos a enfrentar esses e outros desafios que cercam a indústria de base florestal nos próximos anos, os players do setor de celulose e papel já buscam novas oportunidades de negócios. A Fibria está entre os representantes atentos às possibilidades de inovação. Em 2012, com o estabelecimento de aliança estratégica com a Ensyn Corporation (Ensyn), a empresa avançou na missão de alavancar sua expertise florestal para desenvolver alternativas de alto valor agregado capazes de complementar sua liderança global e excelência em produção de celulose.

A Ensyn é uma empresa norte-americana detentora de tecnologia usada para a produção de combustível líquido renovável. A atuação em bionegócio, atividade complementar à produção de celulose, faz parte da estratégia da Fibria de aproveitar ao máximo o conhecimento e a experiência em desenvolver, implantar e gerir florestas de alto desempenho. Neste ano, o Conselho de Administração da Fibria deve tomar uma decisão a respeito da implementação de uma planta de bio-óleo no Brasil como fruto da joint venture estabelecida com a Ensyn.

Ainda em relação a parcerias, o diretor industrial revela que a Fibria firmou um acordo com a Embraer para o desenvolvimento de materiais renováveis de alta performance. “A Embraer detém conhecimento em materiais avançados; a Fibria, no processo produtivo de biomassa. Estamos avançando rapidamente nesse ramo da madeira além da celulose, o que não quer dizer que perderemos nosso foco principal. Os novos produtos não competirão com a celulose, mas sim complementá-la dentro de nossa estratégia”, pondera Silveira.

De acordo com ele, a Fibria também amplia a diversificação em setores complementares ao core da empresa. “Estamos dando seguimento, em parceria com a Cenibra, aos planos de expansão do Portocel. A prioridade dos navios que ali operam é a celulose – da Fibria e de outras



Leite: BSC planeja dar continuidade à estratégia comercial dupla de crescer no mercado de especialidades e seguir atendendo às fábricas de viscosse que possui na China

empresas do setor –, mas existem outros tipos de cargas que podem ser importadas ou exportadas nessa operação”, pontua. Entre os exemplos de cargas estão produtos siderúrgicos, fertilizantes, pedras ornamentais e café. Isso tende a contribuir para o crescimento econômico do Espírito Santo e otimizar os custos logísticos das empresas da região, na medida em que são oferecidas novas alternativas para exportar a produção e importar insumos e matérias-primas.

Também pensando em ampliar a rentabilidade de seus negócios, a Cenibra segue atenta a duas vertentes distintas. “Do ponto de vista da área florestal, a questão da transgenia se destaca. A produção de mudas de eucalipto a partir da Engenharia Genética está evoluindo e promete novidades práticas nos próximos anos, oferecendo ganhos de produtividade. Outra vertente diz respeito à melhor utilização da madeira. Nossa expertise no uso dessa matéria-prima abre muitos outros caminhos. Apesar de a celulose ser nosso principal negócio, dedicamos olhares atentos às novas alternativas provenientes da madeira”, sintetiza Brant.

Embora ainda não invista diretamente na ampliação do portfólio atual, a BSC é mais uma empresa do setor que está de olho nas tendências de ramificação. As inúmeras oportunidades advindas da implantação de biorrefinarias têm sido acompanhadas com atenção, já que a fabricante de celuloses especiais reúne vantagens dentro do atual processo fabril. “Nosso processo de fabricação oferece inúmeras possibilidades, pois removemos toda a hemicelulose da madeira. Certamente há diferentes formas de melhor aproveitá-la, como a produção de bioquímicos”, exemplifica Leite.

O fato é que os avanços tecnológicos das últimas décadas já fazem das plantas industriais do setor verdadeiras biorrefinarias. Hoje em dia, muitos players produzem, além de celulose e papel, energia suficiente para alimentar o próprio parque e distribuir excedentes à rede. “As plantas atuais naturalmente produzem excedente de energia, o que acaba sendo um complemento relevante do negócio principal. Essa prática de comercialização de energia excedente à rede tem se tornado habitual entre os players da indústria nacional”, contextualiza o diretor-geral da Lwarcel. ■

## SETOR SEGUE EM EXPANSÃO

Além dos start-ups de duas grandes capacidades produtivas na América Latina – Suzano, em Imperatriz (MA), e a *joint venture* Stora Enso–Arauco, em Montes del Plata (Uruguai), que deverão gerar um acréscimo médio de 2 milhões de toneladas de celulose no mercado em 2014 –, a indústria brasileira de celulose e papel acompanhará diversos outros projetos de expansão nos próximos anos.



DIVULGAÇÃO CMPC

O Projeto Guaíba 2, da CMPC, que contempla uma expansão de 1,3 milhão de toneladas de celulose, segue conforme o cronograma

**CMPC Celulose Riograndense:** o Projeto Guaíba 2, que contempla uma expansão de 1,3 milhão de toneladas da unidade industrial da empresa, no Rio Grande do Sul, segue conforme o cronograma. Prevê-se para maio de 2015 o início de operação da segunda linha.

**Klabin:** em novembro último, os acionistas aprovaram as propostas necessárias para o sucesso da capitalização da companhia para o Projeto Puma. Com a nova fábrica de celulose em Ortigueira (PR), a capacidade de produção da Klabin irá dobrar em três anos. A fábrica terá capacidade anual de 1,5 milhão de toneladas, sendo 1,1 milhão de fibra curta e 400 mil de fibra longa (com parte convertida em fluff). O novo parque tem inauguração prevista para o primeiro trimestre de 2016.

**Fibria:** a companhia já tem autorização do Conselho de Administração para estudar de forma detalhada a viabilidade da expansão da unidade de Três Lagoas (MS). A ideia é de que as operações da nova linha, caso aprovadas, comecem no início do quarto trimestre de 2016. Para isso, a decisão deve ser tomada até o fim do primeiro semestre de 2014. A expansão está sujeita a condições de mercado, mas a empresa acredita que, mantidos os fundamentos atuais, uma boa janela para a entrada em operação da nova linha ocorreria em 2016.

**Eldorado:** a empresa já está adaptando a produção atual de Três Lagoas (MS) para aumentar a capacidade nominal anual de 1,5 milhão para 1,7 milhão de toneladas de celulose. A Linha 2, por sua vez, já nascerá com capacidade para produzir 2 milhões de toneladas de celulose por ano. Desde o início, o projeto original da Eldorado Brasil incluía duas expansões: uma em 2017, integrada à planta atual, e uma nova fábrica em 2020/2021.

**Lwarcel:** utilizando a atual capacidade produtiva em sua totalidade, a empresa, localizada em Lençóis Paulista (SP), dá continuidade ao projeto de ampliação da fábrica, que deverá produzir 1 milhão de toneladas por ano. Até o primeiro trimestre deste ano, está prevista a conclusão da engenharia básica do projeto. Ainda em 2014 a empresa pretende ter a definição da estrutura financeira e do novo parceiro. A entrada em operação está sendo planejada para 2017.

Para Alexandre Nicolini, vice-presidente de Vendas & Marketing da Stora Enso, é necessário ter cautela ao apostar na perspectiva de forte crescimento da demanda mundial de celulose, a começar pelo fato de a indústria de capital intensivo ter retornos de prazo mais longo. “Os players planejam os investimentos em função das vantagens competitivas que o Brasil ainda apresenta, mas é preciso levar em conta que há custos estruturantes baixos também em outras regiões. Na Indonésia, por exemplo, há players interessados em construir fábricas maiores do que as instaladas no Brasil, com volumes de 2 milhões de toneladas. Isso representa um desafio muito grande”, alerta.

Ele acredita que o setor precisa se organizar melhor como *cluster*, a fim de evitar problemas futuros. “A pressão em torno de resultados é grande, e o desequilíbrio entre oferta e demanda pode prejudicar a indústria como um todo mais adiante. Por isso, creio que está faltando um comprometimento maior por parte da indústria em se organizar para não prejudicar os resultados futuros.”

Nicolini também ressalta o papel do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) neste contexto. “Com relação ao tema, já debatido anteriormente, não concordo com o papel de controlador da indústria que o BNDES deveria exercer, já que o banco tem como objetivo apoiar os empreendimentos que contribuam para o desenvolvimento do Brasil e possam resultar na melhoria da competitividade da economia brasileira. Friso, porém, que a instituição deveria estar mais atenta à saúde financeira das empresas e ao retorno desses novos projetos em médio e longo prazos”, opina. Ele defende que deveria haver um maior critério no empréstimo para investimentos de capital intensivo, com base em sólidas análises de mercado e de retorno, visto que o BNDES atua como principal instrumento para financiamento de longo prazo na realização desses investimentos. “A questão da falta de uma infraestrutura adequada para escoar as produções atuais e futuras, sem perdas para o País, se faz ainda mais importante e urgente neste momento”, conclui.