

Por Thais Santi  
Especial para *O Papel*

# DAMAPEL MAIS COMPETITIVA

Com o aumento dos preços da celulose, a fabricante de papéis tissue adapta-se às mudanças do mercado e busca diversificar portfólio para garantir o crescimento de seus negócios

**U**ma empresa que completa 55 anos no mercado, traz na sua história marcas da superação de muitos desafios. É assim que podemos avaliar a solidez da Damapel, que em todo esse tempo vem consolidando sua competitividade no segmento de papéis absorventes de alto desempenho (higiênicos, lenços, papel toalha e guardanapos). Nos últimos dois anos a empresa realizou investimentos na modernização do seu parque fabril, entre outras ações importantes para garantir a sustentabilidade de seus negócios.

Hoje a Damapel, instalada em Guarulhos-SP, tem uma planta de 35 mil m<sup>2</sup> de construção em 100 mil m<sup>2</sup> de área, produzindo 60 mil t/ano de produtos tissue, com foco no mercado nacional de papéis descartáveis e uma linha completa de produtos voltados ao varejo, como os de higiene pessoal e para o lar; industrial, sendo bobinas e formatos, e, para este ano, prepara-se para lançar a linha profissional.

DIVULGAÇÃO DAMAPEL



**Matos: "Nós também esperamos um crescimento, mas o mais importante, neste momento, será a recuperação das margens de lucro"**

A estratégia da empresa para 2018 foi a de apostar em um nicho que a empresa ainda não atuava, diversificando seu portfólio e permitindo ampliar suas possibilidades para recuperar o mercado. Nessa linha profissional se encaixam produtos como papel toalha, higiênico, guardanapo, lençol hospitalar, forro de assento, porta papel, e até produtos que não são feitos a partir da celulose, entre eles, sabonete líquido, álcool em gel e saboneteira.

"Já em relação a novos investimentos este ano, estarão voltados à busca da produtividade e qualidade, sem grandes expansões de capacidades neste momento", destaca Sergio Oliveira de Matos, diretor executivo da Damapel, sobre os ajustes necessários para se adaptar ao ano atípico para o setor, devido às fusões e aquisições. Entre os desafios que os fabricantes de papéis tissue necessitam superar, Matos aponta como mudança mais importante o formato de comercialização, de maneira que seja possível manter as margens e, com isso, os investimentos necessários ao crescimento futuro.

"Esse desafio é grandioso, ainda mais nesse momento, porque o mundo está convergindo para o *e-commerce*, e o nosso segmento também terá mudanças. O consumidor está conectado e não podemos ficar de fora desta revolução", observa Matos. O setor de papéis tissue, em fábricas não integradas, enfrenta nesse momento a alta de preços da celulose nos últimos 16 meses, além da alta do dólar que eleva o custo dos demais insumos da produção.

Como consequência, ocorre uma pressão sobre os produtores que compram celulose e vendem papel que remete à queda das margens de lucro das empresas de tissue. "Será muito importante conseguir a recuperação das margens de lucro, para obter resultados positivos em 2018", pontua Matos, frisando que o crescimento da demanda por produtos tissue deverá se dar a partir da maior demanda pelo papel higiênico folha dupla. ■