

KEMIRA COMPLETA UM SÉCULO DE EXPERIÊNCIA EM QUÍMICA

Centenário é marcado pela prática de ações que promovem a química sustentável alinhada à demanda futura dos clientes no uso eficiente dos recursos naturais em seus processos

POR THAIS SANTI
Especial para *O Papel*

A Kemira registrou o melhor desempenho anual de sua história em 2019, antecipando com excelente resultado as comemorações de seu centenário em nível mundial como fornecedora de produtos químicos capaz de traduzir ao mercado o significado de uma química sustentável na prática. “Esta conquista da Kemira, ao completar 100 anos em 2020, não se trata de uma coincidência, mas representa um retorno construído sobre um século de experiência química”, frisou Jari Rosendal, presidente e CEO Global da empresa.

Os segmentos industriais com uso intensivo de água, como o de papel e celulose, entre outros, são o foco de fornecimento do conceito sustentável agregado aos produtos químicos da Kemira, que registrou no ano passado uma receita de 2,7 bilhões de euros e 410 milhões de euros de Ebitda. “A Kemira foi capaz de atender à demanda positiva do mercado em todos os segmentos com o portfólio de produtos e serviços corretos a um preço justo. A empresa mudou a sua estratégia e a organização nos anos anteriores e o impacto disso se materializou em 2019. Um aspecto es-

pecífico foi, principalmente, a complexidade reduzida das operações, os produtos e a base de clientes”, comenta Antti Matula, vice-presidente global de Desenvolvimento de Produtos de Celulose e Papel. Esta base de clientes, hoje, é dividida entre 40% clientes de celulose, 20% Imprimir & Escrever e os outros 20% Papéis, cartões e tissue.

Dando perenidade ao próximo centenário, Matula acredita que o segredo será o posicionamento de “lucro antes do volume, que é um elemento das operações atuais”. No futuro, diz o VP Global de Desenvolvimento de Produtos de Celulose e Papel, as principais áreas de crescimento e interesse da Kemira estarão na Europa, América do Norte, Brasil, China, Coréia e Sudeste Asiático. A Kemira integra um dos setores com maior impacto econômico global, estimado em US\$ 5,7 trilhões em negócios fechados, ou 7% do PIB mundial, conforme relatório de 2017 divulgado pela Oxford Economics para o Conselho Internacional de Associações Químicas (ICCA).

Portanto, a empresa encontra-se no melhor momento mundial para alavancar seus negócios, dada a demanda por soluções cada vez mais sustentáveis para o uso da água, recurso natural em escassez, e pelo re-



“Nosso excelente resultado não é coincidência. É construído sobre um século de experiência em química”, Jari Rosendal, presidente e CEO Global

conhecimento às mudanças climáticas e compromisso em fomentar a economia circular. Ou seja, tudo que requer soluções químicas capazes de superar desafios sociais, assim como historicamente a Kemira sempre conseguiu oferecer, de acordo com Matula.

Quando a empresa foi fundada na Finlândia em 1920 como a “Corporação de Plantas de Ácido Sulfúrico e Superfosfato” de propriedade estatal, seu principal objetivo era fornecer fertilizantes para os agricultores. O rápido crescimento da indústria florestal na região nesse período propiciou novas oportunidades de negócios: do branqueamento aos biocidas e do tratamento industrial da água a diferentes polímeros. Foi nesse contexto que a empresa consolidou sua expansão e pretende dar continuidade a sua estratégia de crescimento da “química da água”. *(Veja a “Breve linha do tempo” e conheça mais sobre a trajetória da empresa)*

“Os últimos 20 anos foram significativos durante essa transformação, pois houve um grande foco nos principais mercados e químicos, além de intensas fases de fusões e aquisições e investimentos. A participação da Kemira também mudou de muito cíclica para um papel de dividendos”, disse Matula. A partir disso, a meta para os próximos anos é crescer acima do mercado comum a margem EBITDA operacional de 15% a 17%.

Entre desafios e oportunidades, Matula comenta que no curto prazo, o principal desafio é enfrentar o impacto da epidemia de coronavírus no mundo, pois toda a economia e as operações industriais estão sob pressão. “Conseguimos implantar uma plataforma com ótimo desempenho para maximizar a transparência da comunicação e a velocidade da tomada de decisões, a fim de minimizar os riscos de fornecimento”, disse.



DIVULGAÇÃO / KEMIRA

Antti Matula: “A Kemira foi capaz de atender à demanda positiva do mercado em todos os segmentos com o portfólio de produtos e serviços corretos a preço justo. A empresa mudou a sua estratégia e a organização nos anos anteriores e o impacto disso se materializou em 2019”

Já no longo prazo, diz o executivo, as principais oportunidades estarão nas áreas de crescimento positivo do mercado de papel cartão e tissue, suportado pelo crescimento da celulose de mercado. “Além disso, a transformação na indústria de embalagens gera grandes oportunidades para em-

presas inovadoras, a fim de acelerar a remoção de plástico das embalagens e a redução da gramatura das embalagens de papel”, contextualiza.

Paulo Barbosa, diretor Comercial da Kemira na América do Sul, complementa a visão de Matula apontando que há várias oportunidades



DIVULGAÇÃO / KEMIRA

Fábrica da Kemira em Fray Bentos, Uruguai

DIVULGAÇÃO / KEMIRA



“A estratégia para a região é de crescimento, impulsionada por dois fatores fundamentais: um crescimento da produção de celulose ainda acelerado, e moderado no setor de papel, o que representa uma perspectiva mais dinâmica que na Europa e na América do Norte”, afirma Paulo Barbosa sobre os negócios na América do Sul

na área de produtos funcionais e de processo, em que a empresa possui tecnologia diferenciada e já tem participação bem estabelecida em outros mercados. “Nossa estratégia é utilizar essas tecnologias e conhecimento de aplicação para expandir nossa participação na América do Sul. Já no setor de celulose, que apresenta uma taxa de crescimento elevada, nossa estratégia é crescer junto com o mercado com nossas soluções para branqueamento e processo”, pontua.

Relevância sul-americana

“A maior parte do volume de produtos comercializados pela Kemira é fabricada localmente ou dentro da região, o que constitui uma segurança de fornecimento para os nossos clientes e eleva sua competitividade em custos”, pontua Barbosa sobre a relevância dos negócios da empresa na América do Sul e seus próprios diferenciais concorrentes.

Conforme relatório anual de resul-

tados (2019), ambos os segmentos, Celulose e Papel e Indústria e Água, operam nos mercados emergentes com uma taxa combinada de crescimento anual esperada de cerca de 2% a 3%, impulsionada por megatendências globais, como a crescente classe média e urbanização, eficiência de recursos e regulamentação. Em 2019, o crescimento orgânico do Grupo globalmente foi *flat*, dos quais Celulose e Papel tiveram uma queda de 2% e Indústria e Água tiveram 4% de crescimento orgânico, impulsionado por preços de vendas mais altos.

Barbosa conta que a Kemira iniciou a sua operação no Brasil em 1996 e teve sua primeira fábrica implantada em 2001, quando se tornou líder do mercado de colagem. Localizada em Telêmaco Borba-PR, a planta inicialmente dedicada a produzir agentes de colagem interna teve sua capacidade expandida e vários produtos funcionais e de processo foram adicionados em sua produção, como antiespumantes, agentes de resistência interna e, mais recentemente, polímeros e ligantes para *coating*.

Em 2007, partiu uma ilha química no Uruguai dando suporte à fabrica-

ção de celulose de um dos seus principais clientes globais e, no ano seguinte, mais uma planta de dióxido de cloro para o branqueamento de celulose na Argentina. Marcando a expansão na região, mais recentemente (2016), iniciou a operação da planta de clorato de sódio em Ortigueira-PR.

“Também trabalhamos com produtos importados, quando a escala não viabiliza a produção local. Contudo, para esses produtos são mantidos estoques estratégicos em uma cadeia de suprimentos eficiente. Com isso, temos um elevado índice de pontualidade de entregas, assegurando a continuidade dos negócios dos nossos clientes”, enfatiza o diretor Comercial sobre a segurança de fornecimento como uma parte fundamental da proposta de valor da companhia.

Com relação ao ambiente de negócios no Brasil, especificamente, mesmo diante do cenário econômico atual, as perspectivas permanecem positivas para a Kemira. “A estratégia para a região é de crescimento, impulsionada por dois fatores fundamentais: um crescimento da produção de celulose ainda acelerado, e moderado no setor de papel, o que representa



Fábrica da Kemira em Telêmaco Borba, Paraná

DIVULGAÇÃO / KEMIRA

Raio-x da Kemira

Razão Social: Kemira Chemicals Brasil Ltda.

Nome Fantasia: Kemira

Fundação na Finlândia: 26/03/1920

Fundação no Brasil: 15/05/1996

Nome do fundador: Felix Hedman

Atual CEO: Jari Rosendal

Capital próprio: 1.231 milhões de euros

Atuação: operações em 40 países e vendas em +100 países

Escritórios: 24

Fábricas: 64

Centros de Pesquisa: 3

Especialistas e Pesquisadores: 255

Colaboradores: 5.062



Posição no mercado

- PAPEL E CELULOSE/ (57% da receita)
- Líder mundial no fornecimento de produtos químicos para celulose e papel
- INDÚSTRIA E ÁGUA/ (43% da receita)
- N.º 1 em coagulantes na América do Norte e Europa
- N.º 1 em polímeros usados no tratamento de água e petróleo e gás aplicativos globalmente

Breve linha do tempo

Uma breve linha do tempo

1920 – Fundada como “Valtion Rikihappo- ja Superfosfaattitehtaat Oy” (Plantas de Ácido Sulfúrico e de Superfosfato)

1982 – Primeira expansão fora da Finlândia, entrando no Reino Unido

1984 – Estabelecimento de operações nos EUA

1985-1992 – Expansão em toda a Europa, incluindo Holanda, Bélgica, Dinamarca, Romênia, Espanha, Portugal, Polônia e outros.

1989 – Abertura de operações na Ásia-Pacífico com uma joint venture no Japão, seguida pela Tailândia, Índia, Austrália e muitas outras na década de 1990.

1994 – Kemira se torna uma empresa listada na bolsa

1996 – Início das operações da Kemira no Brasil

2001 – Abertura da primeira fábrica na América do Sul, em Telêmaco Borba, Paraná

2007 – Início das operações no Uruguai com a instalação da sua fábrica em Fray Bentos

2008 – A química da água se torna o alicerce da estratégia de Kemira

2008 – Abertura da fábrica em Rosário, Argentina

2016 – Abertura da fábrica em Ortigueira, Paraná

DIVULGAÇÃO / KEMIRA



Nilton Almeida afirma que o Brasil tem avançado na busca por uma química limpa e mais sustentável, com a atuação de importantes órgãos envolvidos

uma perspectiva mais dinâmica que na Europa e na América do Norte”, afirma Barbosa.

Luiz Leonardo, diretor de Vendas de Produtos para Branqueamento na América do Sul, acrescenta que o mercado de produtos químicos para celulose está associado ao crescimento da produção e venda de celulose globalmente. “Hoje temos na América do Sul um grande polo de fornecimento. O rendimento florestal do eucalipto com base para produção de celulose garante aos países da região a liderança nessa produção. Outro fator é a redução de produção nos países nórdicos, Canadá e Estados Unidos, que estão desativando produção em plantas antigas e colocando investimentos na América do Sul”, destaca.

Leonardo ressalta que a Kemira é especializada em planta química, com fornecimento de produtos para o processo de produção de celulose com destaque para o branqueamento. Neste estágio, diz ele, a empresa oferece os produtos clorato de sódio, utilizado na produção do dióxido de cloro, e o peróxido de hidrogênio. De acordo com Leonardo, a Kemira atende aos principais *players* deste mercado. Entre eles, a maior produtora de cartões e embalagens da América do Sul e os

maiores produtores de celulose mundial e da região sul-americana. Atualmente, as soluções em branqueamento e processo correspondem a 40% da receita gerada para os negócios de papel e celulose.

Na visão da empresa, os papéis gráficos são os que enfrentam os maiores desafios em decorrência das substituições tecnológicas, o que leva a uma redução importante da demanda. Por

esse motivo, a companhia pauta sua estratégia em soluções que proporcionem redução de custos operacionais de forma a ajudar os clientes a melhorarem sua competitividade.

Já em papéis para embalagens, com o apelo de sustentabilidade do papel em comparação a outros materiais, e em papéis tissue, uma perspectiva bastante positiva é observada.

Dessa forma, a Kemira foca na oferta de suas melhores tecnologias. “Em embalagens temos desenvolvido soluções que permitem aos clientes agregar funcionalidades aos seus produtos para explorar essas oportunidades. Do lado do tissue, possuímos uma tecnologia única e proprietária de análise do papel que, aliada às nossas soluções químicas de ponta, possibilita aos fabricantes melhorarem as propriedades do produto final”, alinha Barbosa.

Outro fator que encoraja a companhia a seguir sua estratégia de investimento na América do Sul é o *feedback* de sucesso dos projetos executados desde o início da sua operação na região, segundo o diretor Comercial.



Fábrica da Kemira em Ortigueira, Paraná

DIVULGAÇÃO / KEMIRA



“Somos especializados em planta química, com fornecimento de produtos para o processo de produção de celulose com destaque para o branqueamento”, detalha Luiz Leonardo. As soluções em branqueamento e processo correspondem a 40% da receita gerada para os negócios de papel e celulose

“Nossa equipe regional mostrou para o board da empresa que é capaz de realizar grandes empreendimentos dentro dos prazos e orçamentos estabelecidos e de entregar os resultados esperados.”

Desenvolvimento de novos produtos e negócios

Quando o assunto é inovação, a Kemira é motivada pelas necessida-

des de mercado. São 251 especialistas que atuam nos três centros de Pesquisa & Desenvolvimento e Tecnologia em Atlanta (EUA), Espoo (Finlândia) e Xangai (China), com mais de 360 famílias de patentes e aproximadamente 1.600 patentes. Entre janeiro e dezembro de 2019, os investimentos totais em pesquisa e desenvolvimento foram de 30,3 milhões de euros (30,2), representando 1,1% (1,2%) da receita do grupo.

“Pensar e se preparar para o futuro envolve analisar os cenários plausíveis para se chegar até 2040 de forma competitiva a partir da interface industrial, política e do consumidor”, frisa Reetta Strengell, diretora de Pesquisa e Desenvolvimento, Processos Globais & Projetos. A executiva pontua que no contexto das inovações os bionegócios (o Bio-X) são uma grande oportunidade, mas que ainda necessita do entendimento sobre onde o valor é gerado nesta cadeia da bioeconomia. “Nossas principais áreas de pesquisa e desenvolvimento envolvem produtos e aplicações de barreira, novas e inovadoras biotecnologias de controle de depósitos e, por exemplo, um produto químico de dimensionamento completamente novo, que está entrando

em comercialização neste momento”, diz a diretora.

O mercado de papel e celulose na América do Sul, por exemplo, também tem suas peculiaridades. “O parque industrial papelheiro conta com algumas unidades muito competitivas e de razoável economia de escala, porém a maioria de suas fábricas é de porte médio e pequeno, atuando em mercados locais. A maior busca, neste caso, está voltada para produtos funcionais e auxiliares de processo, buscando aumento da produtividade, entre outros. Com relação a cartões e ou embalagens que entram em contato com alimentos, direta ou indiretamente, precisamos fornecer produtos que tenham todos os certificados exigidos pelos órgãos competentes que fazem esta regulamentação”, explica Nilton Almeida, gerente de Negócios e Desenvolvimento de Produtos.

Para Almeida, o Brasil tem avançado na busca por uma química limpa e mais sustentável. “Vejo movimentos importantes dos principais órgãos que coordenam essa regulamentação, indústrias e universidades estão unidos em um esforço conjunto para reduzir a dependência das embalagens de plástico e para substituí-las por embalagens sustentáveis, a fim de reduzir o impacto no meio ambiente”, reconhece o executivo.

Quanto ao mercado de celulose, Almeida cita um cenário diferente, uma vez que o parque industrial conta com equipamentos novos e possui competitividade e economia de escala. “Os produtos mais solicitados são os auxiliares de processo, buscando o aumento da eficiência operacional, como: auxiliares de cozimento e produtos para melhorar a lavagem da polpa buscando economia no consumo de produtos utilizados na linha de branqueamento e livre de sujidades na celulose de mercado”, explica. ■



“O Bio-X (ou bionegócio) é uma grande oportunidade, mas a chave nessa busca é entender aonde é feito o valor”, examina Reetta Strengell