



USP ESALQ – ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO

Veículo: Madeira Total

Data: 05/10/2011

Link: <http://www.madeiratotal.com.br/noticia.php?id=16172&volta=noticias.php>

Caderno / Página: - / -

Assunto: Celulose e Papel: Foco em celulose eleva rentabilidade de Fibria e Suzano

Celulose e Papel · Foco em celulose eleva rentabilidade de Fibria e Suzano

A saída da Fibria da produção de papel e a sinalização de que, no futuro, a Suzano pode se desfazer de alguns ativos deverá elevar a rentabilidade das empresas, mesmo que tenham tomado a decisão por motivos diferentes.

Para especialistas ouvidos pela Reuters, outras produtoras de papel, como a Klabin, podem se beneficiar com o movimento, enquanto as gigantes de celulose continuarão tirando proveito da demanda crescente pelo insumo, mesmo em um momento de crise internacional e preços incertos.

Em setembro, a Fibria - maior produtora mundial de celulose de eucalipto - concluiu a venda da unidade de papel em Piracicaba (SP) para a Oji Paper por US\$ 313 milhões, marcando sua saída do segmento. Endividada, a companhia optou em se focar em celulose.

Mas o que trouxe surpresa ao mercado foi o anúncio, também em setembro, de que no longo prazo a Suzano - que no fim de 2010 comprou a metade que não tinha do Consórcio Paulosta de Papel e Celulose (Conpacel) - pode se desfazer de alguns ativos de papel, assim como adotar parceiros estratégicos para suas futuras unidades de celulose.

No segundo trimestre, o negócio de papel da Suzano respondeu por cerca 43% das vendas e da produção da companhia. No caso da receita líquida, enquanto a celulose representou por 42% do total de abril a junho, o papel respondeu por 58%.

Em recente entrevista à Reuters, o presidente-executivo da Suzano Papel e Celulose, Antonio Maciel Neto, afirmou que a empresa não abandonará o segmento de papel. "O que o nosso Conselho colocou é que a prioridade é construirmos o plano 2024. Não podemos como uma empresa pública dizer que não vamos vender nenhum ativo. O Conselho disse que poderia vender determinados ativos de papel e participações em projetos futuros", afirmou.

Para o consultor Celso Foeckel, da Grau Celsius, Fibria e Suzano "cresceram muito em celulose e os negócios de papel se tornaram pequenos". "A venda de celulose é feita em grandes quantidades, enquanto o papel demanda um rede de distribuidores", destacou.

De acordo com ele, mesmo com o fato de que a celulose é uma commodity e o papel o produto final, a maior agregação da cadeia acontece entre a floresta e a celulose acabada. "A madeira custa cerca de US\$ 180 por tonelada quando chega à fábrica de celulose. Já a celulose custa cerca de US\$ 800 quando chega à fábrica de papel, que tem preço final de cerca de US\$ 1.300. A grande agregação de valor fica na celulose mesmo", comentou Foeckel.

A professora da Escola Superior de Agricultura Luiz de Quiroz (Esalq), da Universidade de São Paulo, Adriana San Juan Montebello, lembra que mesmo com um aquecido mercado interno - principal foco das produtoras de papel -, a concorrência é muito grande. "Nosso foco sempre foi exportar celulose. O mercado de papel é mais complexo", disse ela.

Papel importado

As fábricas de papel brasileiras sofrem com a competição do produto importado sem tributos. De acordo com a legislação, papéis destinados à produção de livros e cadernos não pagam impostos quando chegam o Brasil.

Segundo a Associação Brasileira de Celulose e Papel (Bracelpa), em 2010 foram produzidas quase 14,1 milhões de t de celulose no País, alta de 5,6%. A produção de papéis ficou em 9,8 milhões de t, expansão de 3,7%. Do total de celulose produzida no País no ano passado, quase 60% seguiu para o exterior e o restante abasteceu produtoras de papel locais.

Para o analista-chefe da SLW Corretora, Pedro Galdi, o dólar é outro fator prejudicial à indústria de papel. Ele não acredita que o patamar atual da moeda americana - em torno de R\$ 1,90 - será mantido e aposta em nova desvalorização. "Além disso é uma questão de foco. A Suzano agora quer duas ou três fábricas de celulose, quer maior participação em celulose dentro do faturamento", disse o analista.

Para ele, a Klabin - maior produtora brasileira de papéis - deverá se beneficiar da saída da Fibria e da potencial redução da presença da Suzano do negócio de papel. "A Klabin só tem celulose para consumo próprio, mas no futuro ela deve entrar também na venda de celulose para o mercado. Vender celulose é o 'filet mignon'".