

## CELULOSE

# Fibria avalia nova fábrica no Estado

A empresa, fruto da união entre a Aracruz e a Votorantim, pretende negociar instalação de unidade no Espírito Santo ou Minas Gerais

Beatriz Seixas

Com perspectivas positivas diante da retomada da economia, a Fibria, empresa resultante da união entre Aracruz Celulose e Votorantim Celulose e Papel (VCP), hoje líder mundial no setor de celulose, enxerga 2010 como um ano de boas oportunidades e aposta em 2011 como o momento de consolidação da empresa.

O diretor-presidente da empresa, Carlos Aguiar, visitou a **Rede Tribuna**, na sexta-feira, e contou, em entrevista exclusiva, os planos de crescimento e investimentos da empresa no Estado e no mundo.

Aguiar aproveitou a ocasião para fazer um balanço do ano de 2009 e falou sobre os mercados promissores para a empresa e a possibilidade de uma nova fábrica no Estado. E foi transparente ao revelar um dos principais desafios que o grupo tem pela frente: uma dívida de US\$ 11 bilhões (R\$ 19,06 bi).

De acordo com ele, esse é um problema que a empresa já vem resolvendo e que não vai ser empecilho para seu desenvolvimento. "Nosso principal desafio é a redução da dívida. Depois, vamos nos preparar para o crescimento e voltar a investir e crescer."

**A TRIBUNA - Como está sendo 2009 para a Fibria e quais as perspectivas para 2010?**

**CARLOS AGUIAR** - O ano de 2009 não foi fácil para a empresa, aliás foi um ano tumultuado para todo o mercado. Por isso, nesse primeiro momento, a gente está tentando resolver o problema da nossa dívida, que inicialmente estava em R\$ 15 bilhões. E esse avanço se deu a partir da venda da unidade de Guaíba (no Rio Grande do Sul), que veio de uma boa proposta.

A gente não pôs a unidade à venda, mas apareceram chilenos interessados. O Chile é um país pequeno, que já está ocupado no máximo que pode. Então, um dos grupos chilenos de celulose comprou uma floresta no Uruguai, e o outro ficou meio apressado de tomar uma decisão de acompanhar o competidor e nos fez uma proposta, que rendeu um bom negócio.

Compramos a unidade de Guaíba por US\$ 580 milhões (R\$ 1 bi) colocamos US\$ 400 milhões (R\$ 693,2 milhões) de investimentos, e vendemos por US\$ 1,4 bilhão (R\$ 2,426 bi), ou seja, tivemos um lu-

cro bom, e o mais importante desse lucro, foi a gente pegar esse US\$ 1,4 bi e pagar parte da dívida.

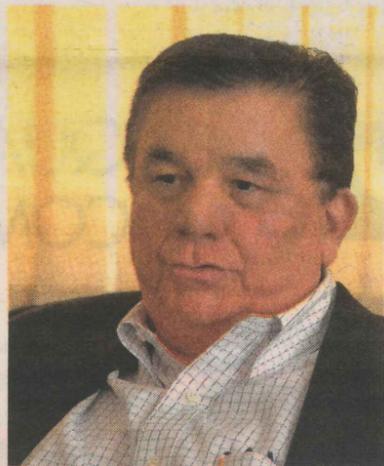
**> O que muda para empresa com essa decisão de venda?**

Isso permitiu que a gente fosse ao mercado de Nova Iorque pegar US\$ 2,2 bi (R\$ 3,81 bi) de empréstimo. E, com isso, a gente vai pagar dívidas de derivativos, e vamos nos libertar desses bancos.

Tínhamos uma série de limitações à nossa atuação durante o ano, como de investimentos, compras e venda. E, agora, a partir de 31 de dezembro, estamos livres para voltar a investir.

**> E quais são os investimentos previstos?**

A gente vai começar a investir no início de 2010. Vamos fazer plantios florestais para a fábrica 2 da Veracel, na Bahia, e no Mato Grosso do Sul, para fazer a segunda fábrica em Três Lagoas. É pequeno o investimento, mas já é o início, coisa que antes, sem essa verba, não teríamos chance. Então acho que a gente está resolvendo o problema da dívida, que era o mais sério.



**“ Antes, o Espírito Santo tinha uma faixa antiglobalização, anticapitalista, mas agora tem vontade de ter investimentos ”**

**> Quanto a empresa continua devendo?**

Estamos saindo de uma dívida de R\$ 15 bilhões, passou para R\$ 11 bilhões, e vamos terminar o final de 2010 com R\$ 9 bilhões.

Diante da dívida de R\$ 9 bilhões, já dá para a gente levantar a cabeça de novo e traçar diretrizes. Acredito que, no início de 2011, vamos de novo ao mercado, pegar dinheiro bem mais barato, fazer uma captação melhor e vamos tocando a dívida.

**> Quais os próximos passos?**

A perspectiva de crescimento a partir disso é boa. A gente tem



**CARLOS AGUIAR** contou que, no ano que vem, a empresa pretende aumentar a produção em 100 mil toneladas

quatro possibilidades de fazer novas fábricas, sendo uma na Bahia, uma no Mato Grosso do Sul, uma no Rio Grande do Sul, e negociar uma quarta fábrica no Espírito Santo ou em Minas Gerais. O que vai depender muito da economia.

**> O Estado tem algum diferencial que pode prevalecer para a empresa optar pelo Espírito Santo ou Minas Gerais?**

Acho que os dois têm várias coisas boas. Eu diria que Minas tem mais áreas para plantio, mais disponibilidade de terras para serem plantadas, e tem também um certo reconhecimento maior das virtudes do eucalipto do que dos defeitos, fazendo com o processo de licenciamento ser mais simplificado.

Já o Espírito Santo tem tido, com o último governo, uma coisa de estender o tapete vermelho para os negócios, que é uma coisa que foi uma mudança radical. Afinal, antes o Espírito Santo tinha uma faixa antinegócio, antiglobalização, anticapitalista, mas agora tem vontade de ter investimentos, ter negócios.

Além disso, o Estado tem uma logística altamente favorável, com nosso próprio porto, o Portocel. Ter uma fábrica situada a 1,5 km de um porto é fantástico. O que não há muito aqui é espaço para florestas.

Mas essa decisão não é para já. Nesse setor, você não pode pensar em dois, três anos, tem que pensar em 10, 15 anos. Porque a floresta leva sete anos para se desenvolver.

Então nós estamos pensando em 2020. Até lá, nós vamos fazer quatro fábricas, e duplicar a nossa capacidade de 5,4 milhões de toneladas de celulose por ano para 10 milhões de toneladas anuais.

**> Hoje, como está a reação do mercado?**

O mercado começou a melhorar. O mercado chinês não piorou muito para nós. Ele começou a parar em julho, antes de a crise aparecer, e em setembro os chineses pararam tudo. Em fevereiro, eles

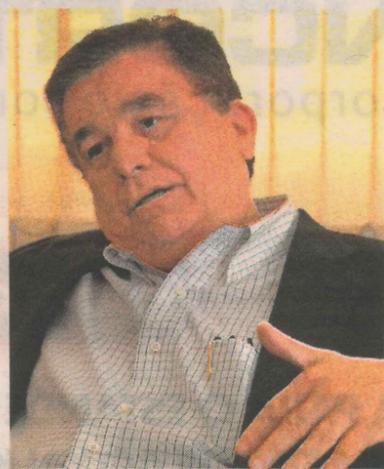
voltaram com uma fúria tremenda, e até agora estão mantendo um ritmo de compras alucinante.

Na Europa, a partir de outubro, os volumes de venda já voltaram aos níveis pré-crise. Nos Estados Unidos, por incrível que pareça, no centro da crise, a gente não perdeu mercado. Isso porque lá a gente está muito focado em papéis de higiene pessoal, como lenços e papéis sanitários, e isso não teve perda.

Eu diria que a empresa está vendendo 2010 com bons olhos, lembrando bem a questão da dívida. Toda a produção será no máximo, e a gente acha que vai vender tudo. Quanto ao preço da celulose, da crise para cá, saiu de US\$ 500 para US\$ 700.

**> Como está a produção hoje?**

Neste ano, saímos de 2 milhões de toneladas de celulose para 2,3 milhões, sem aumentar um hectare. De 2009 para 2010, vamos aumentar 100 mil toneladas frente ao que produzimos este ano no Estado.



**“ A empresa analisa se a sede fiscal fica em São Paulo ou se vem para cá. Tem várias implicações a serem analisadas ”**

Apesar de toda a crise, a gente fez alguns projetinhos e, na verdade, no ano de 2010, vamos aumentar o nível de investimento. Não é o ideal de 2007 e 2008, mas não é mais aquela miséria total de 2009, quando cortamos tudo. A gente vai investir, e isso vai gerar empregos.

**> De quanto vai ser esse investimento, e quantos empregos vão ser criados?**

Vamos contratar, ao longo de 2010, de 1.500 a 2 mil profissionais, principalmente na silvicultura.

Quanto aos investimentos no Estado, a gente vai passar de US\$ 40 milhões (R\$ 69,32 milhões) para US\$ 120 milhões (R\$ 207,96 milhões). Vamos aumentar três vezes nas manutenções das fábricas e no plantio de florestas.

**> A Fibria já decidiu onde vai instalar sua sede fiscal?**

A empresa analisa ainda se fica em São Paulo ou se vem para cá. Tem várias implicações tributárias, fiscais, políticas a serem analisadas. Mas não temos pressa.

E, para o Espírito Santo, nada muda em termos de ICMS. Muda só o "status" de ter a maior empresa de celulose do mundo, sendo o dobro da segunda colocada. E a terceira maior empresa do Ibovespa (Bolsa de Valores de São Paulo).

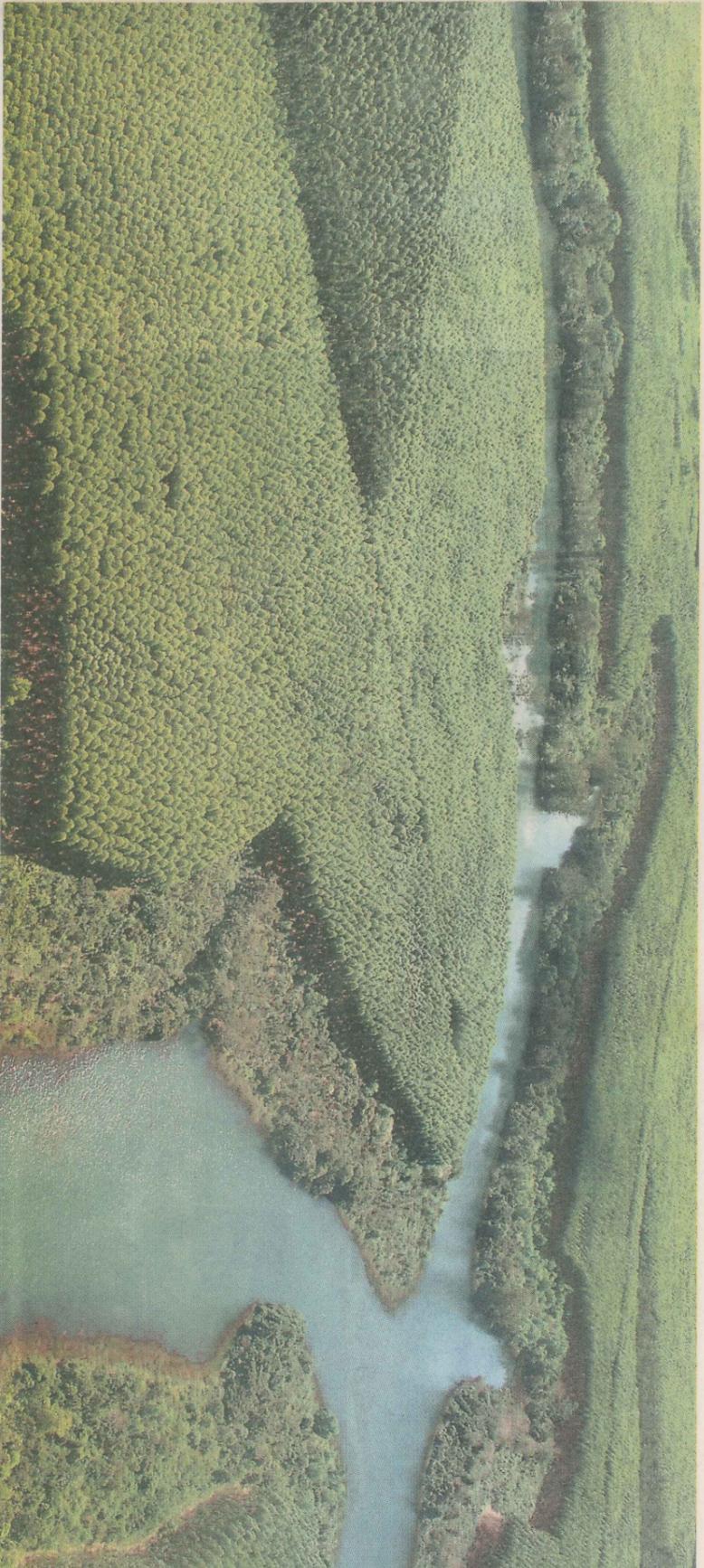
**> Quais são os principais mercados consumidores da Fibria?**

Praticamente toda a nossa produção é voltada para o mercado externo: 35% é destinada à Europa, 32% vai para a Ásia, e os Estados Unidos levam 30%.

Desses mercados, a China é um dos que têm maior potencial, e vai ser o nosso grande mercado nos próximos anos.

**> Quais os principais desafios que a Fibria tem pela frente?**

O principal desafio é a redução da dívida. Depois, se preparar para o crescimento e voltar a investir e crescer, e se antenar nas novas tecnologias a partir de recursos sustentáveis.



**PLANTIO DE EUCALIPTO:** a fábrica da Fibria em Aracruz deverá abrir dois mil novos postos de trabalho no ano que vem, principalmente na área de silvicultura

## CELULOSE

# Empresa retoma produção e anuncia 2 mil empregos

**A Fibria, líder mundial no segmento, planeja investir R\$ 207 milhões no Espírito Santo, no ano que vem, e abrir novas vagas**

**A** Fibria pretende retomar em 2010 os investimentos que foram cancelados durante este ano em função da crise econômica mundial. Com isso, a líder mundial de celulose vai investir três vezes mais no Espírito Santo, no ano que vem, e criar de 1.500 a 2 mil empregos diretos.

Segundo o diretor-presidente da empresa, Carlos Aguiar, os investimentos vão passar de US\$ de 40 milhões (R\$ 69,32 milhões) para US\$ 120 milhões (R\$ 207,96 milhões), e vão ser aplicados nas manutenções das fábricas e também

no plantio de florestas.

Os novos empregos vão ser voltados principalmente para a silvicultura (atividade ligada ao cultivo de árvores), e as oportunidades vão ser criadas ao longo do ano.

Para Aguiar, esse número ainda não é o desejado: "Estamos voltando à vida normal agora, mas ainda não é como a gente quer. Acreditamos que 2011 é que voltaremos aos níveis esperados. Mas, em relação a 2009, 2010 já vai ser uma retomada importante", avalia.

Ele aproveitou para justificar os cortes feitos em 2009: "A gente cortou tudo neste ano porque tínhamos uma dívida gigantesca, não sabíamos o que ia acontecer

no mundo, e as vendas caíram significativamente. E, numa situação dessas, ou eu corto tudo ou a empresa quebra."

### PRODUÇÃO

O presidente da companhia co-

memorou o crescimento na produção de celulose no Estado. Segundo ele, o Espírito Santo passou das duas milhões de toneladas por ano para 2,3 milhões, sem aumentar sequer um hectare de floresta.

Ele explicou que a tecnologia usada no plantio do eucalipto permitiu o ganho: "Quando você corta a árvore para trazer para a fábrica, tem duas decisões a tomar: ou deixa essa árvore crescer sozinha ou tira ela completamente fora e planta uma nova árvore. Normalmente, 70% das árvores que cortamos substituímos por novas, já que são de maior rendimento, e em 30% dos casos continuamos com a árvore anterior, que volta a crescer."

Aguiar afirmou que esse aumento é também uma forma de provar que o eucalipto não é um vilão. "Se o eucalipto acabasse com a terra e secasse a água, como é conseguiria aumentar a minha produtividade sem crescer em área?", questiona.

### SAIBA MAIS

#### Fibria tem 15 mil funcionários

> **A FIBRIA** é uma empresa resultante da incorporação das ações da Aracruz pela VCP. Tem capacidade produtiva superior a 6 milhões de toneladas anuais de celulose e papel.

> **TEM CERCA DE 15 MIL** profissionais atuantes em 7 fábricas e 6 escritórios comerciais.

> **A ÁREA FLORESTAL** da empresa é de 1,3 milhão de hectares, com áreas de plantio no Rio Grande do Sul, São Paulo, Minas Gerais, Espírito Santo, Mato Grosso do Sul e Bahia.

> **QUASE TODA** a celulose produzida é destinada ao mercado externo.

> **TEM RECETTA** líquida anual estimada em R\$ 6 bilhões, considerando os resultados alcançados nos últimos 12 meses até junho/2009, pelas empresas de origem.

Fonte: Fibria.

## Companhia vai estimular o fomento no Estado

Os novos investimentos vão servir também para alavancar o fomento no Estado. A Fibria pretende, no ano que vem, aumentar a utilização da madeira produzida pelos produtores fomentados.

Segundo o diretor-presidente da empresa, Carlos Aguiar, a Fibria não vai contratar novos produtores, mas vai voltar a comprar a madeira daqueles com quem ela cancelou o contrato durante este ano.

"Em 2009, por conta da crise, a gente passou a utilizar 90% de madeira nossa, e 10% de madeira do fomento. Em 2010, nós vamos usar 75% da nossa planta e 25% do produtor fomentado", afirmou.

Aguiar disse que, hoje, a empresa tem aproximadamente 3.500 contratos de fomento, entre o Espírito Santo e a Bahia, sendo a maioria no Estado.

Ele explicou ainda que o fomentado capixaba é aquele que aproveita um pequeno pedaço da sua terra: "Ele tem uma propriedade de 10 hectares e com característica reclinada, e consegue ter uma renda extra em cima disso."