

EMBALAGENS DE PAPEL E PAPELÃO

FICHA TÉCNICA

Setor da Economia: secundário

Ramo de Atividade: indústria

Tipo de Negócio: fábrica de embalagens

Produtos Ofertados/Produzidos: embalagens de papel e papelão

Investimento inicial: R\$ 60mil.

Área: 90 M²

APRESENTAÇÃO

As primeiras "embalagens" surgiram há mais de 10.000 anos e serviam como simples recipientes para beber ou estocar. Esses primeiros recipientes, como cascas de coco ou conchas do mar, usados em estado natural, sem qualquer beneficiamento, passaram, com o tempo, a ser obtidos a partir da habilidade manual do homem. Tigelas de madeira, cestas de fibras naturais, bolsas de peles de animais e potes de barro, entre outros ancestrais dos modernos invólucros e continentes, fizeram parte de uma segunda geração de formas e técnicas de embalagem.

A embalagem representa, antes de tudo, a economia aliada aos padrões culturais do homem. É uma reunião de formas, materiais e intenções de uso que, unidas, buscam satisfazer gosto, estética, transporte, adorno, entre outras necessidades presentes no cotidiano dos grupos sociais. Em suas diversas formas, as embalagens atestam tecnologias emergentes ou demonstram a continuidade de processos tradicionais.

Atualmente existem vários tipos de embalagens e dos mais diversos materiais.

MERCADO

A partir de meados da década de 90, o mercado de embalagens passou a sofrer uma forte concorrência estrangeira, dessa forma, os fabricantes nacionais de embalagens passaram a investir pesado na qualidade, na funcionalidade e no design dos produtos, a fim de adaptá-los às necessidades do cliente.

As oportunidades mais atraentes para quem deseja entrar no segmento estão nas áreas de embalagens de papel e papelão ondulado. Nesses campos, os pequenos fabricantes conseguem competir mais facilmente e os investimentos requeridos são menores.

Um estudo exclusivo feito pela FGV – Fundação Getúlio Vargas - especialmente para a ABRE – Associação Brasileira de Embalagens fornece dados estratégicos de mercado:

- Participação de cada material no mercado nacional;
- Número de empregos gerados;
- Crescimento anual da indústria;
- Valor da produção;
- Nível da demanda; etc.

Esse material está disponível à venda no site da ABRE.

LOCALIZAÇÃO

A escolha do local para instalar seu negócio é uma decisão muito importante para o sucesso do empreendimento. O local deve oferecer infra-estrutura adequada e

condições que propiciem o seu desenvolvimento. É fundamental avaliar a facilidade do acesso a partir do perfil de sua clientela, uma vez que não adianta oferecer amplo estacionamento e estar longe de pontos de ônibus se este é o meio de transporte predominantemente utilizado por eles.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura é o primeiro passo para avaliar a implantação de sua fábrica de embalagem. Na Prefeitura de Vitória o PDU é fornecido a partir de consulta no site.

ESTRUTURA

A estrutura básica deve contar com uma área mínima de 90M², que será distribuída entre o escritório, galpão de produção, estoques de matéria prima e de produtos acabados. O arranjo das máquinas e equipamentos, depósitos, entre outros é importante para a integração das atividades a serem executadas. Para alcançar satisfatoriamente a produção desejada, você deverá considerar o layout interno (ambiente, decoração, facilidade de movimentação, luminosidade, entre outros) e o externo (vitrinas, fachada, letreiros, entrada e saída, estacionamento, entre outros) da sua empresa.

EQUIPAMENTOS

Os equipamentos implementados dependem da estrutura que vai ser montada Variando de acordo com o processo e mecanismo de trabalho adotado. Um projeto básico contempla:

- Cortadora;
- Vincadeira com impressora flexográfica;
- Tesoura hidráulica - CNC.

INVESTIMENTOS

O investimento varia muito de acordo com o porte do empreendimento e do quantitativo de que dispõe o investidor. Considerando uma fábrica de pequeno porte, voltada para produção em série, montada numa área de 90m², será necessário um investimento de R\$ 60mil aproximadamente.

Obs.: os valores apresentados são indicativos e servem de base para o empresário decidir se vale ou não a pena aprofundar a análise de investimento.

Investindo em AUTOMAÇÃO

Uma tendência cada vez mais presente nas empresas que buscam o sucesso é automatizar as diversas atividades desenvolvidas. A automação melhora o dinamismo dos serviços oferecidos, reduzindo filas, tempo de espera, agilizando a emissão de notas fiscais, entre outros. Existem muitas opções que possibilitam essa facilidade: caixas eletrônicas isoladas ou integradas, impressoras para preenchimento automático de cheques, impressoras de notas fiscais nos caixas, código de barras nos produtos, banco de dados sobre cada produto ou serviço e cadastro de clientes.

Investigue de que forma a adoção de um equipamento dessa natureza pode ser capaz de incrementar seus lucros.

PESSOAL

Especialistas em recursos humanos afirmam: o grande valor de uma empresa é ter as pessoas certas nos lugares certos - ou seja, que exercem funções adequadas ao seu perfil. Essa estrutura faz o negócio funcionar como uma engrenagem perfeita, na qual todos saem ganhando. Buscar bons funcionários é, portanto, uma missão obrigatória. Mas requer cuidados. Afinal, além de serem peças estratégicas na construção da imagem do seu empreendimento, os empregados são, como você, responsáveis diretos pelo sucesso - ou fracasso - do negócio.

PROCESSOS PRODUTIVOS

O grupo de embalagens de papel e papelão compreende, também, os sacos e papéis de embrulho (variação simples e barata); as caixas e cartuchos de papelão liso e as caixas de papelão ondulado (usadas por todos os segmentos da indústria de transformação). Estas podem ser moldadas em vários formatos, são relativamente leves e ocupam pouco espaço de armazenamento. Por outro lado, não são resistentes à água. Para lidar com essa desvantagem, foram desenvolvidas várias técnicas para modificar o material. Papéis encerados são comumente usados para embalar alimentos. Caixas de cartão são revestidas de camadas de polietileno como forma de aumentar a resistência à umidade.

PAPELÃO ONDULADO - SISTEMA MODULAR

A indústria mundial de papelão ondulado, preocupada com o atendimento da cadeia de suprimento dos produtos hortícolas, desenvolveu um Sistema Modular de embalagens denominado "Common Footprint Standard".

O Sistema Modular estabelece dimensões padronizadas de largura e comprimento das embalagens de papelão ondulado a serem utilizadas e determina também a dimensão e posição exata das travas de empilhamento para que tais embalagens tenham a possibilidade de serem intercambiáveis em qualquer parte do mundo. A altura das embalagens varia de acordo com as características e o peso do produto hortícola a ser acondicionado o que permite ampla versatilidade às embalagens de papelão ondulado mesmo sendo modulares.

A Associação Brasileira do Papelão Ondulado – ABPO, com base na padronização internacional, está recomendando a seguinte designação para a família de embalagens modulares:

SISTEMA MODULAR – DESIGNAÇÃO DAS EMBALAGENS

Níveis	1	2	3
Designação	ABPO/M-1	ABPO/M-2	ABPO/M-3
Dimensões Externas Referencias (mm)	600x400	400x300	300x200
Dimensões Internas Especificadas (mm)	595x395	395x295	295x195
Tolerâncias +/- 5 mm			

Estas dimensões básicas foram fixadas de modo a permitir e facilitar a utilização dos paletes padronizados de 1200mm x 1000mm e 1200mm x 800mm.

Obs.: são dados a serem verificados.

O Sistema Modular de Embalagens de Papelão Ondulado é o único com padronização internacional que atende de maneira simples, versátil e econômica a cadeia de suprimentos dos produtos hortícolas e ainda:

- confere plena estabilidade à paletização e alta resistência ao empilhamento;

- torna possível a formação de carga mista atendendo as necessidades dos produtores, dos atacadistas e dos varejistas;
- reduz os custos de todas as fases da complexa cadeia de suprimentos, pois necessita de menor área de armazenamento, possui menor custo de frete, elimina o frete de retorno, elimina os procedimentos administrativos de controle e rastreamento de cada embalagem, não necessita de áreas de armazenagem intermediária, não necessita dos custosos processos de higienização das embalagens retornáveis;
- contribui com a preservação do meio ambiente porque as embalagens de papelão ondulado são biodegradáveis e com alta taxa de reciclagem;
- agrega valor aos produtos no ponto de venda pela alta qualidade de impressão de suas embalagens além de veicular a marca do produtor através de toda a cadeia de suprimento.
- protege a saúde dos consumidores, pois cada embalagem é utilizada nova e limpa uma única vez.

TIPOS DE PAPÉIS

Alguns tipos de papéis que podem ser usados para embalagens leves ou embrulhos e suas respectivas utilidades:

- Estiva e maculatura - Usados para embrulhos que dispensam apresentação;
- Manilhinha - Usado essencialmente nas padarias;
- Manilha - HD - para embrulhos nas lojas e em embalagens industriais;
- Tecido - Utilizado essencialmente para embalagem de tecidos e confecção de envelopes;
- Crepado - Usado para reforço de costura em sacos multifoliados, base para fitas adesivas, germinação de sementes, base para lençóis plásticos e embalagem de peças metálicas;
- Strong de 1ª. - Usado essencialmente para a fabricação de sacos de pequeno porte, forro de sacos e para embrulhos;
- Strong de 2ª. - Usado para embalagens leves, embrulhos de objetos de arte, intercalação, enfeite e proteção de frutas;
- Impermeáveis - Papel para embalagem, com baixa permeabilidade a substâncias gordurosas;
- Glassine, cristal ou pergaminho - Usado preferencialmente para embalagem de alimentos, base papel de auto-adesivo, proteção de frutas nas árvores e semelhantes;
- Granado - Papel similar ao glassine, cristal ou pergaminho;
- Greaseproof - Usado essencialmente para embalagem de substâncias gordurosas;
- Fosco - Usado para desenhos e embalagem descartável para alimentos;
- Kraft natural para sacos multifoliados - Usado essencialmente para sacos e embalagens industriais de grande porte;
- Kraft, natural ou em cores, para outros fins - Usado para fabricação de sacos de pequeno porte, sacolas e embalagens em geral;
- Kraft branco ou em cores - Usado como folha externa em sacos multifoliados, sacos de açúcar e farinha, sacolas e, nas gramaturas mais baixas, para embalagens individuais ou embrulhos;
- Tipo kraft de 1a - Usado geralmente para fabricação de saquinhos, embrulhos e embalagens em geral;
- Tipo kraft de 2ª. - Usado para embrulhos e embalagens em geral;
- Papelões - Comercializado em formatos e identificado por números que indicam a espessura das folhas contidas em um amarrado de 25 quilos. Distinguem-se diversos subgrupos: papelão branco ou paraná, papelão pardo, papelão fibra, papelão couro e polpa moldada. São usados basicamente em encadernação de livros, diversos fins na indústria de equipamentos de som e na indústria de calçados e bolsas.

COMEÇANDO

Conhecer os parâmetros de qualidade e design adotados pela concorrência, poderá ajudar no desenvolvimento de produtos inovadores. Além disso, a atualização tecnológica é cada vez mais necessária para se obter competitividade. E a receita exige, ainda, uma boa dose de criatividade, para o fabricante não virar um mero transformador de matéria-prima.

CLIENTES

Para ganhar projeção no mercado você deve lançar um olhar crítico sobre seu futuro negócio, analisá-lo do ponto de vista do consumidor e a partir daí definir a clientela que pretende conquistar. Você pode começar identificando segmentos específicos e levantar informações como renda, idade, classe social, nível de instrução, etc., para traçar o perfil dos futuros consumidores do produto que sua empresa venderá.

Você deve, ainda, definir se vai atuar no mercado consumidor direto ou no mercado indireto e manter sempre atualizado um cadastro de clientes.

DIVULGAÇÃO

O ditado popular diz que "a propaganda é a alma do negócio", mas a gente pode continuar dizendo que os "músculos" também são importantes. Assim, entendemos que dotar os clientes internos (funcionários, os "músculos" do negócio) de informações sobre os produtos oferecidos é a chave para vendê-los ao cliente externo.

Voltando à "alma do negócio", concluímos que para atingir o consumidor e garantir as vendas, você deve planejar o seu marketing. E como fazer isso? A primeira sugestão é fazer uma análise da sua realidade: identifique quais são os custos de seus serviços, adapte-os e busque a otimização de sua alocação. Mantenha seus consumidores motivados, partindo para uma revisão da sua estrutura de comercialização, avaliando paralelamente, se essa estrutura atinge seu mercado-alvo com sucesso. Lembre-se que o marketing deve ser contínuo e sistêmico. Considere ainda, que num plano de marketing é importante o conhecimento de elementos como preço (serviço), ponto (localização) e promoção. Avaliar as preferências e necessidades de seus clientes em relação às funções, finanças, facilidade, "feeling" (sensibilidade) e futuro.

DIVERSIFICAÇÃO

Beleza não basta, é preciso oferecer informação para o comprador. Por isso, seja qual for a embalagem fabricada, é fundamental consultar as exigências legais para cada tipo de embalagem, seja para alimentos, medicamentos, etc.

Quem quer entrar no negócio de corte e vinco precisa ter bons conhecimentos de produção gráfica, porque basicamente vai trabalhar com papel e papelão.

Além disso, apesar do mercado de embalagens ser bastante próspero não proporciona, por si só, a certeza de sucesso do empreendedor. É preciso oferecer diferenciais. Procurar novas formas de apresentar os produtos tornando-os mais atrativos que os do concorrente. Incrementar as vendas, usando os meios de comunicação disponíveis no mercado e implementar sistemas de vendas diversificados. Uma boa forma de diversificar seu leque de atuação é agregando valor ao produto principal.

Alguns fatores devem ser observados e levados em consideração por parte do empreendedor, tais como:

- Design. Funcionalidade e bom design fazem a diferença;
- Produção. Deve-se definir claramente o tipo de embalagem a ser produzido, a clientela-alvo e a partir daí o maquinário necessário;
- Fornecedores. São importantes fontes de informações para a escolha de tecnologias adequadas ao empreendimento;
- Criatividade. Oferecer embalagens com design criativo. Este é o primeiro passo para se diferenciar da concorrência;
- Funcionalidade. As embalagens devem ser acima de tudo funcionais, garantindo fácil manuseio, transporte e armazenagem;
- Diversidade. Diversificar a clientela, direcionar mais de 50% da produção para um único cliente traz risco de quebra, caso o pedido seja cancelado, diversificar a clientela é recomendável até para quem tem grandes pedidos em carteira. Concentrar-se em um único cliente é pecado mortal, podendo comprometer o futuro do próprio negócio.
- Desperdício. É interessante que com a prática, aprenda-se a aproveitar sobras de papel do processo de corte, com as quais fará peças menores, reduzindo desse modo os custos.

LEMBRETES

Quem optar por esse negócio deve estar preparado para atender a pedidos de urgência, o que significa, muitas vezes, trabalhar até 12 horas por dia.

NOTÍCIAS

Mercado mundial de embalagem deve crescer 4,2%

Avaliado em US\$ 459 bilhões em 2004, o mercado mundial de embalagens deverá fechar 2005 com um crescimento de 4,2% em faturamento. A previsão, anunciada durante a PackExpo Las Vegas, em setembro, é da empresa internacional de consultoria Pira que também prevê que em 2009 o faturamento do setor ultrapassará a cifra de US\$ 550 bilhões.

De acordo com o estudo, a indústria de alimentos continuará sendo o principal cliente do setor de embalagens, com um crescimento anual de 4,6%; em 2009 as vendas para esta indústria atingirão US\$ 227 bilhões em todo o mundo. Outro mercado importante e que tem apresentado um dos crescimentos mais rápidos é o de produtos para a saúde; até 2009 sua taxa média de crescimento anual será de 7,1%.

Paralelamente aos números da Pira, o PMMI (Packaging Machinery Manufacturers Institute), organizador da PackExpo Las Vegas, divulgou os resultados de uma pesquisa sobre as vendas de máquinas de embalagem, realizada em 17 categorias de produtos.

Os EUA continuam sendo o maior produtor mundial de máquinas de embalagem com vendas de US\$ 5,4 bilhões em 2004. A previsão é que o setor continue em alta, impulsionado pelas exportações que, só no ano passado, cresceram 12,5%, ultrapassando US\$ 1 bilhão.

De modo geral, os equipamentos que registraram maior crescimento foram as máquinas para conversão, com 24,6%; as máquinas para embalagens *skin* e *blister*, 23,8%; máquinas para envase de produtos líquidos, 22,8%; rotuladoras, 22%; encapsuladoras e tampadoras, 13,8%; equipamentos *form/fill/seal* para *bags* e *pouches*, 11,1%; e paletizadoras, despaletizadoras e unitizadoras de paletes, 11,1%.

Os principais *drives* deste crescimento, tanto nos EUA como no Canadá, são: crescimento econômico sustentado e renovação da confiança do empresário; pedidos em carteira; linhas de crédito para investimentos; alto índice de

substituição de equipamentos; e ressurgimento da força dos mercados de alimentos e bebidas.

Fonte: site da Associação Brasileira de Embalagem – em 29/12/2005.

CURSOS E TREINAMENTOS

Os cursos de empreendedorismo dão base para estruturar o seu plano de negócios, planejar a empresa e desenvolver características próprias e indispensáveis a empreendedores.

Iniciando um Pequeno Grande Negócio

Carga horária: 30h

Empretec

Carga horária: 72h

Administração Básica para Pequenas Empresas

Carga horária: 20h

O Administração Básica para Pequenas Empresas tem o objetivo de levar aos empresários informações sobre as principais áreas da administração de uma pequena empresa. É um instrumento para que os obstáculos encontrados sejam superados com maior facilidade ampliando, conseqüentemente, o horizonte de conhecimentos necessários nessa função.

SEBRAE/ES

Av. Jerônimo Monteiro, 935

Ed. Sebrae – Centro

Vitória/ES

CEP: 29010-003

Tel.: 3331-5500

Parceria firmada entre a ABRE e o SEBRAE resultou no convênio "Design de Embalagem para MPE - Empresas de Micro e Pequeno Porte" a fim de promover e viabilizar o desenvolvimento de embalagens competitivas para as pequenas empresas, contando com subsídio financeiro de 70% do valor do serviço de design de embalagem.

O atendimento a essas empresas será realizado por agências membros do Comitê de Design da ABRE, escritórios de altíssimo nível e especializados na prestação destes serviços.

O convênio tem como objetivo prestar serviços de consultoria técnica de design de embalagem através das agências especializadas pertencentes ao Comitê de Design da ABRE; aferir competitividade para os produtos produzidos pelas MPEs por meio de embalagens comunicativas e devidamente estruturadas; transferir conhecimento técnico especializado sobre o assunto para a geração de novos pólos de conhecimento de design de embalagem e atuar prioritariamente junto a grupos de empresas congêneres em um mesmo segmento de mercado ou produto. No SEBRAE/ES o consultor Camilo de Leles Costa responde pelo projeto.

EVENTOS

FIEMA Brasil - Feira Internacional de Ecologia e Meio Ambiente

Data: 03 a 06 de maio/2006

Local: Parque de Eventos de Bento Gonçalves, RS

<http://www.fiema.com.br>

FISPAL Tecnologia 2006 - 22ª Feira Internacional de Embalagens & Processos Industriais para a Indústria de Alimentos

Anhembi – São Paulo/SP

Tel.: (11) 3759-7090

Fax: (11) 3759-7185
<http://www.fispal.com>

EMBALA NORDESTE 2006 – Feira Internacional de Embalagens
Recife/PE
Tel.: (11) 5184-1515
E-mail: jayme@greenfield-brm.com
<http://www.embalaweb.com.br>

LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA

É interessante fazer uma consulta à “**CARTILHA DO FORNECEDOR CAPIXABA**”, que se encontra disponível na Biblioteca do SEBRAE/ES.

Essa atividade exige o conhecimento de algumas leis:

- Lei nº. 6.080/2003 – Código de Posturas e Atividades Urbanas do Município de Vitória – Alterada pela Lei nº 6.412/2005.
- Lei nº. 8.078/1990 - Código de Defesa do Consumidor – Alterada pela Lei nº 8.656/1993, Lei nº 8.703/1993, Lei nº 8.884/1994, Lei nº 9.008/1995, Lei nº 9.298/1996 e Lei nº 9.870/1999.
- A ABNT é responsável pela normalização técnica das embalagens.

REGISTRO ESPECIAL

Para registrar sua empresa você precisa de um contador. Profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, auxilia-lo na escolha da forma jurídica mais adequada para o seu projeto e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas. Além disso, ele é conhecedor da legislação tributária à qual está subordinada a nossa produção e comercialização. Mas, na hora de escolher tal prestador de serviço, deve-se dar preferência a profissionais qualificados, que tenha boa reputação no mercado e melhor que seja indicado por alguém que já tenha estabelecido com ele uma relação de trabalho.

Para legalizar a empresa é necessário procurar os órgãos responsáveis para as devidas inscrições:

- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Secretaria da Receita Federal;
- Registro na Secretaria de Estado da Fazenda;
- Registro na Prefeitura do Município;
- Registro no INSS;
- Registro no Sindicato Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Registro na Prefeitura para obter o alvará de funcionamento;
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social - INSS”;
- Você deve procurar a prefeitura da cidade onde pretende montar a sua fábrica para fazer a consulta prévia de local.

LINKS INTERESSANTES

<http://www.guiadaembalagem.com.br>
<http://www.abpo.org.br>
<http://www.abre.org.br>

ENTIDADES

ABPO - Associação Brasileira do Papelão Ondulado
Rua Brigadeiro Gavião Peixoto, 646 – Alto da Lapa
São Paulo/SP
CEP: 05078-000
Tel.: (11) 3831 9844
<http://www.abpo.org.br>

ABRE - Associação Brasileira de Embalagem
Rua Oscar Freire, 379 - 4º andar - Conj. 41
São Paulo/SP
CEP: 01426-001
Tel.: (11) 3082-9722
<http://www.abre.org.br>

INMETRO – ESPIRITO SANTO
Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 1635
Ilha de Monte Belo – Vitória/ES
CEP: 29053-245
Tel.: (027) 3381-6677 / 6679
Fax: (027) 3222-0352
e-mail: agencia@inmetro-es.gov.br
<http://www.inmetro-es.gov.br>

ABNT - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS
Av. Treze de Maio, 13 - 28º andar
Rio de Janeiro/RJ
CEP: 20003-900
Tel.: (0xx21) 3974-2300
Fax: (0xx21) 3974-2347
E-mail: atendimento.rj@abnt.org.br
<http://www.abnt.org.br>

ABIMAQ - Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos
E-mail: webmaster@abimaq.org.br
<http://www.abimaq.org.br>

BRACELPA - Associação Brasileira de Celulose e Papel
Rua Afonso de Freitas, 499
São Paulo/SP
CEP: 04006-900
Tel.: (11) 3885-1845
<http://www.bracelpa.org.br>

PROCON – VITÓRIA
Casa do Cidadão João Luiz Barone
Av. Maruípe, nº. 2544 - Itararé
Vitória/ES
CEP: 29.045-230
Tel.: (0xx27) 3382-5545
<http://www.vitoria.es.gov.br/procon/procon.htm>

JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DO ESPÍRITO SANTO
Av. Nossa Senhora da Penha, 1433
Praia do Canto - Vitória/ES

CEP: 29045-401
Tel.: (027) 3135-3167
<http://www.jucerja.rj.gov.br> - Site do Estado do Rio de Janeiro.

PREFEITURA DE VITÓRIA

SEDEC – DCOPP – Secretaria de Desenvolvimento Urbano
Rua Vitória Nunes da Mota, 220, CIAC, Ed. Ítalo Batan Regis
Enseada do Suá – Vitória/ES
CEP: 29010-331
Tel.: (027) 3135-1097
<http://www.vitoria.es.gov.br/home.htm>

SECRETARIA DE ESTADO DA FAZENDA DO ESPÍRITO SANTO

Rua Duque de Caxias, no. 105
Centro – Vitória/ES
CEP: 29010-000
Tels.: (027) 3380-3771
FAX: (027) 3380-3772
E-mail: crrvitoria@sefa.es.gov.br
<http://www.sefaz.es.gov.br>

FORNECEDORES E FABRICANTES

Equipamentos

Molins do Brasil Máquinas Automáticas
Av Papa João XXIII, 1460
Mauá/SP
CEP: 09370-800
Tel.: (11) 4543-6161

Barbi Indústria Mecânica Ltda
Rua General Epaminondas Teixeira Guimarães, 193
Itu/SP
CEP: 13309-410
Tel.: (11) 4024-5050

Cael Indústria e Comércio de Máquinas Ltda
Rua Júlia Santos Paiva Rio, 126
São Paulo/SP
CEP: 04679-000
Tel.: (11) 5631-0511

Papel e papelão

Artivinco Ind. e Com. de Papéis e Embalagens
Rod Alkindar Monteiro Junqueira, Km 29 - Bairro da Moenda
Itatiba/SP
CEP: 13252-810
Tel.: (11) 4534-0179

Renovapel Ind. de Papel Reciclado
Papéis e embalagens com dupla face
Rua Dario Borges de Lis, 128 - Centro Des. Indl.
Guarapuava/PR
CEP: 85063-480
Tel.: (42) 3624-4100
E-mail: renovapel@renovapel.com.br

Adamas S/A Papéis Papelões Especiais
Papéis Especiais
Rua Narciso Sturlini, 749
Osasco/SP
CEP: 06018-902
Tel.: (11) 3689-9617
vendas@adamas.com.br

Lavore Distribuidora Ltda
Papel cartão couchê em diversas gramaturas e cortes
Rua Prefeito Milton Improta, 437
São Paulo/SP
CEP: 02119-021
Tel.: (11) 6633-9800
lavore@lavorebrasil.com.br

Adami S/A Madeiras
Papéis destinados a embalagens
Rua Nereu Ramos, 196
Caçador/SC
CEP 89500-000
Tel.: (49) 3722-2123
venda@adami.com.br

Papéis Siliconizados em bobinas
Rod. Anhanguera, km 102
Campinas/SP
CEP: 13065-830
Tel.: (19) 3781-2200
adere@adere.com.br

BIBLIOGRAFIA

PEGN

Raul Lody - texto extraído do livro comemorativo de 50 anos da empresa Dixie Toga – “Embalagem, arte e técnica de um povo”.

<http://www.senai-cetcep.com.br>

<http://www.guiadaembalagem.com.br>

<http://www.abpo.org.br>

<http://www.abre.org.br>

<http://www.sbrt.ibict.br>

ÁREA RESPONSÁVEL E DATA DE ATUALIZAÇÃO

UCE – Unidade de Capacitação Empresarial - SEBRAE/ES

Data de atualização: Fevereiro de 2006.