

Indústria & Competitividade



Nº 18 > Abril > 2019

ROBÔS NA FÁBRICA

Até as pequenas indústrias podem ganhar com eles

CADEIA AUTOMOTIVA

Diversificação de mercados sustenta retomada do setor

RODOVIAS DO OESTE

Retratos do abandono que atrasa a economia regional

Você já se internacionalizou?

Se ainda não, pode estar perdendo tempo e dinheiro: indústrias que exportam, importam e fazem parcerias são mais competitivas e têm mais oportunidades

Casos inspiradores de pequenas e grandes empresas

Mitos e verdades sobre o comércio exterior

FIESC ajuda a acessar programas de apoio e informações estratégicas

MDI - MELHORIA DO DESEMPENHO INDUSTRIAL

A indústria reduzindo desperdícios e melhorando sua produtividade com apoio do SENAI



Mais de **R\$ 3 milhões** de retorno financeiro para as empresas.



Cases de sucesso realizados em mais de 70 indústrias



Mais de **200 projetos** de melhorias desenvolvidos

sc.senai.br/mdi • 0800 48 1212


SENAI
 Iniciativa da FIESC - Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina

Preparação para a abertura

O Brasil é um dos países mais fechados do mundo, mas o quadro deve se alterar. Os sinais emitidos pelo Governo vão na direção de uma maior abertura comercial, com a redução de tarifas de importações e estímulos às exportações. É um passo necessário, pois a história mostra que os países mais abertos ao comércio internacional se desenvolveram mais. Para que os efeitos desse processo sejam positivos é preciso que as empresas se preparem, tornando-se mais competitivas em suas operações, e que o ambiente de negócios seja favorável ao investimento e à produção. Há muito o que fazer. Um recente estudo da CNI comparou as condições de competitividade da indústria brasileira com a de outros países de características econômicas semelhantes. O Brasil ficou em 17º lugar em um grupo de 18 países, à frente só da Argentina e atrás do México, Peru, Colômbia e África do Sul.

É nesse contexto que a FIESC desenvolve o Programa de Internacionalização da Indústria de Santa Catarina. Ele ajuda indústrias a acessar programas de fomento às exportações, crédito e informações de mercado, dentre outras iniciativas. O foco está principalmente nas empresas de menor porte. Por outro lado, a Federação atua para a melhoria do ambiente institucional, em frentes como a da infraestrutura, dos incentivos à economia e da segurança jurídica. Estes temas estão contemplados na reportagem de capa, no Dossiê Infraestrutura e na Agenda da Indústria desta edição, além da entrevista com o presidente do Tribunal de Justiça de Santa Catarina, Rodrigo Collaço. Já a matéria sobre o setor automotivo chama a atenção para um dos aspectos benéficos da internacionalização: a diversificação dos mercados. A indústria catarinense de autopeças amenizou os efeitos da crise do mercado interno elevando as exportações.

Santa Catarina é um dos estados mais competitivos do País graças à qualidade de sua indústria e de um ambiente de negócios mais favorável em alguns aspectos, como o incentivo ao empreendedorismo e a carga tributária estadual reduzida para determinados setores. É o que tem feito a indústria do Estado crescer acima da média e estar entre as que mais geraram empregos nos últimos anos, na comparação com os outros estados. Mas não basta ser destaque no cenário nacional. O momento é de buscar emparelhamento com os países mais competitivos, e a indústria pode contar com a FIESC para apoiá-la nesta jornada.

MARCOS CAMPOS



Mario Cezar de Aguiar
Presidente da FIESC

28

INTERNACIONALIZAÇÃO

Independente do porte, empresas conectadas com o mundo por meio de exportações, importações e parcerias estratégicas são mais competitivas. Para quem deseja sair do isolamento há uma série de programas de apoio disponíveis



FOTOS: SHUTTERSTOCK

6

ENTREVISTA

O desembargador Rodrigo Collaço, presidente do TJSC, afirma que o judiciário adquiriu consciência de seu papel para a construção de um bom ambiente para a produção

10

DOSSIÊ INFRAESTRUTURA

Estradas do Grande Oeste estão deterioradas e subdimensionadas para suportar o crescimento econômico da região, que é ameaçada pela redução da competitividade industrial



20

AGENDA DA INDÚSTRIA

Nunca na história o setor público investiu tão pouco em infraestrutura como agora, por isso é urgente a criação de um ambiente adequado para atrair o capital e a gestão privada

46 INDÚSTRIA AUTOMOTIVA

Aumentando as exportações, os fabricantes catarinenses de autopeças amenizaram a crise. Com a retomada do mercado interno, começam a investir e contratar



54



TECNOLOGIA

Robôs estão cada vez mais eficientes e acessíveis até para as pequenas indústrias. Eles são bons em tarefas repetitivas e para trabalhar em parceria com funcionários de carne e osso

60

BEBIDAS

Vodca, cervejas e vinhos fabricados em Santa Catarina conquistam status de melhores do mundo em algumas das mais importantes premiações



66

PERFIL

Em viagem pelo Oeste, Sidney Ogochi ia passar somente uma noite em São Carlos. Mas acabou ficando por lá, onde construiu uma destacada grife de roupas masculinas que leva o seu nome

70

ARTIGO

Ademar José de Oliveira Paes Junior, presidente da Associação Catarinense de Medicina (ACM)



Presidente
Mario Cezar de Aguiar

1º Vice-Presidente
Gilberto Seleme

Diretor 1º Secretário
Edvaldo Ângelo

Diretor 2º Secretário
Ronaldo Baumgarten Junior

Diretor 1º Tesoureiro
Alexandre D'Ávila da Cunha

Diretora 2ª Tesoureira
Rita Cássia Conti

Diretoria Executiva
Alfredo Piotrovski
Carlos José Kurtz
Fabrício Machado Pereira
José Eduardo Fiates

Indústria & Competitividade

Direção de conteúdo e edição
Vladimir Brandão

Jornalista responsável
Elmar Meurer (984 JP)

Edição de arte
Luciana Carranca

Fotografia
Edson Junkes

Produção executiva
Maria Paula Garcia

Revisão
Lu Coelho

Distribuição
Filipe Scotti

Colaboradores da edição
Ivan Ansolin e Leo Laps (textos e fotos);
Fabrício Marques, Maurício Oliveira e
Mauro Geres (textos); Cleber Gomes,
Júnior Duarte e Marion Rupp (fotos)

Apoio editorial
Elida Ruivo, Gabrielle Bittelbrun,
Ivonei Fazzioni, Dami Radin
e Leniara Machado

Capa
Luciana Carranca

Comercialização
CIESC

imprensa@fiesc.com.br
(48) 3231 4670
www.fiesc.com.br



www.vbceditorial.com.br

Justiça seja feita aos negócios

Falta de regras claras, imprevisibilidade das decisões judiciais e lentidão nos julgamentos compõem o pacote de entraves ao desenvolvimento conhecido como insegurança jurídica, que desencoraja investimentos no País. Para o presidente do Tribunal de Justiça de Santa Catarina (TJSC), desembargador **Rodrigo Collaço**, o judiciário adquiriu maior consciência de seu papel para a construção de um bom ambiente de negócios e tem obtido qualidade e velocidade com aplicação de tecnologia.

Por Vladimir Brandão

Para o setor privado, a insegurança jurídica é um dos grandes entraves ao investimento e ao desenvolvimento. Como a Justiça lida com esta questão?

É preciso reconhecer que o judiciário concorda que a segurança jurídica é um bem importante para o desenvolvimento. Hoje em Santa Catarina os juízes têm uma visão clara do papel do judiciário para a criação de um ambiente propício aos negócios. Temos muita tranquilidade em relação a isso, pois 83% das decisões do TJSC são confirmadas pelos tribunais superiores. Em relação ao primeiro grau, 70% são confirmadas pelo TJSC. Portanto, o norte das decisões judiciais é bom. De maneira geral, acho que o ambiente é bom no Brasil, porque as últimas reformas procuraram dar eficácia às decisões dos tribunais superiores, que passam a ser cumpridas pelas demais instâncias. Não se vê mais como um mérito do juiz o desafio às decisões dos tribunais superiores, pelo contrário. Hoje há uma visão sistêmica e uma compreensão do juiz de que uma decisão dele em desacordo com os tribunais superiores mais

cedo ou mais tarde será reformada. Essa cultura está se formando em toda magistratura. É um cenário em transformação, em direção à segurança jurídica.

Insegurança jurídica também tem a ver com falta de clareza nas regras, complicando as decisões da Justiça?

Sim, é o caso da legislação tributária. Há dificuldade tanto para o empresário quanto para o judiciário sobre a longevidade da norma, e a instabilidade normativa gera insegurança. Delfim Netto dizia que imposto bom é imposto velho, que todo mundo já discutiu judicialmente e já sabe como funciona, mas no Brasil tem muita regulamentação, portaria ou decreto, o que cria instabilidade.

Normas ambientais também são confusas. Como a Justiça tem lidado com a questão?

Existe uma sobreposição de órgãos de fiscalização, e o ambiente de negócios seria favorecido se houvesse apenas um órgão de licenciamento. As pessoas já se convenceram, em todos os meios, que o Brasil precisa de desenvolvimento com preser-

vação. Mas a preservação não pode ser apenas um fim em si mesmo, ela deve ser adequada, ajustada ao desenvolvimento social e empresarial. Em Santa Catarina, tanto por parte do legislativo, que produziu um código avançado, quanto dos juízes, procura-se compatibilizar a proteção do meio ambiente com o desenvolvimento econômico. Vejo um amadurecimento dos juízes neste ponto.

A morosidade também é fator de insegurança, e em Santa Catarina o número de litígios é acima da média, sobrecarregando o judiciário. Por que é assim?

O próprio processo de desenvolvimento torna a justiça pequena para a realidade de negócios local. Cidades que passam a ter um porto, por exemplo, se desenvolvem exponencialmente. Em Itapoá houve uma explosão de processos, mas havíamos criado uma comarca pequena, para atender uma comunidade pequena. Em Araquari, o crescimento econômico ultrapassou a capacidade do judiciário. Além disso, nosso modelo empresarial é diversificado e pulverizado, não é concentrado. O mesmo acontece com as faculdades de Direito, que são espalhadas por todo o território. Se há mais advogados, o mercado tem que se estabelecer em todos esses locais.

Se a justiça é lenta, litigar é vantajoso para quem não tem razão?

Quando a justiça é lenta, ela sai do lado de quem tem o direito e passa para o lado de quem não tem. Antigamente, se alguém batia na traseira de um carro, ouvia da vítima: "Me paga senão eu te boto na justiça". Hoje, quem bate atrás diz: "Eu não vou te pagar, se quiser me bota na justiça". Nosso objetivo maior tem que ser buscar a velocidade do poder judiciário. No ano passado, entraram 130 mil novos processos no TJSC, e conseguimos reduzir o estoque de processos existentes. No pri-

“

Hoje em Santa Catarina os juízes têm uma visão clara do papel do judiciário para a criação de um ambiente propício aos negócios”



EDSON JUNIKES

meio grau entraram 800 mil processos novos, e graças a um aumento de produtividade de 17% o estoque não aumentou. O resultado tem a ver com uma nova visão de mensurar o trabalho de cada vara do Estado, que passou a ser vista como uma unidade produtora. Se entram mais processos do que saem ela está em déficit, em caso contrário, em superávit.

Como ajustar a demanda de processos?

Buscamos aplicar conceitos da iniciativa privada, como fazer uma leitura correta de dados utilizando ferramentas de inteligência artificial. A FIESC nos mostrou a importância de ter dados bem trabalhados para a tomada de decisões e nos fornece apoio. Pelos indicadores, podemos entender até que ponto o judiciário ajuda ou prejudica o desenvolvimento local ou regional. O estudo do crescimento de processos, da população e dos negócios nos permite dimensionar, de agora em diante, as comarcas de acordo com a demanda. Isso mudou o patamar do diálogo que temos com a

sociedade. Muitas lideranças locais nos abordam pedindo, por exemplo, a criação de uma vara. Nós então mostramos todos os dados sobre aquela comarca, demonstrando se há de fato necessidade, ou se há outros locais mais necessitados.

A busca por acordos de conciliação também é um caminho?

A conciliação é uma forma moderna e mais barata de resolver litígio. Para reduzir expressivamente o número de processos, os acordos devem ser feitos entre instituições, como no caso recente da poupança, que envolveu a Febraban, o Instituto de Defesa do Consumidor, o STF e a Advocacia-Geral da União. Esta-

beleceu-se que pode buscar a indenização tanto quem tem processo na justiça quanto quem não tem. Além de resolver as pendências, sinaliza que as pessoas não precisam entrar em juízo. Bancos e empresas de telefonia, que são responsáveis por grande parte dos processos, poderiam buscar acordos dessa ordem.

Quais são as principais frentes do judiciário para reduzir a morosidade?

A conciliação está no topo da lista. Há a questão da prevalência da jurisprudência e também começamos a caminhar para a incorporação da inteligência artificial na resolução de processos de massa. Existem muitas ações iguais espalhadas pelo Brasil, muitas vezes com julgamentos em tribunais superiores. Logo teremos um sistema com robô capaz de identificar em todo o sistema judicial brasileiro que ações são essas. E também não vejo dificuldade desse robô dizer qual é a decisão do tribunal superior para essas ações. Com a digitalização de processos que ocorrerá no Brasil, as ações de massa, repetidas, terão uma solução que vai depender muito pouco da ação humana.

Como o senhor avalia parcerias em programas como o Novos Caminhos, para dar oportunidades a jovens egressos de abrigos?

O que nos fez procurar a FIESC como parceira neste projeto é a alta consideração e orgulho que temos da classe empresarial industrial catarinense. Há grande consciência social do industrial, e o programa Novos Caminhos é um exemplo que envolve lideranças de todas as regiões. Pessoas que ao atingir a maioria são obrigadas a deixar abrigos, mas que não têm família nem profissão, recebem capacitação profissional para que não corram o risco de ir para a marginalidade. É uma parceria baseada na sensibilidade social. 1c

“Aplicamos conceitos da iniciativa privada, como a leitura correta de dados utilizando inteligência artificial”

INSTITUTO DA INDÚSTRIA

Fortalecendo o ecossistema de inovação catarinense

Com as soluções customizadas e produtos inovadores desenvolvidos pelo Instituto da Indústria, a indústria catarinense torna-se mais competitiva e preparada para enfrentar os desafios do futuro de forma ágil para o processo de transformação tecnológica.



Primeiro centro de processamento de materiais a Laser da América Latina e o maior do hemisfério Sul.



Desenvolvimento de sistema inteligente de pintura em grandes superfícies.



Primeiro nanosatélite desenvolvido com tecnologia nacional.



Prêmio CBIC de Inovação e Sustentabilidade 2018.

Credenciamentos, acreditações e parcerias:



fiesc.com.br — faleconosco@fiesc.com.br — 0800 48 1212



Estradas em DESINTEGRAÇÃO

Além de deteriorada, malha rodoviária do Oeste é subdimensionada para a crescente atividade econômica da região, o que eleva os custos de transporte em 40%

Por **Ivan Ansolin** (reportagem e fotos)



Viadutos abandonados na BR-163, nos acessos a São José do Cedro e São Miguel do Oeste (foto menor, à dir.)

Se o progresso chegou com o asfalto, hoje a mesma pavimentação é motivo de dor de cabeça para moradores e empresários do município de Princesa, no Extremo Oeste catarinense. Distante 33 quilômetros de São Miguel do Oeste e com pouco mais de 2,8 mil habitantes, a pequena cidade é ligada à BR-163 por uma das piores rodovias estaduais da região. O acesso, pavimentado há dez anos, ainda não tem nome nem número, mas com seus cerca de 10 quilômetros tem gerado indignação e prejuízos. A situação é tão caótica que a última manutenção foi realizada por uma força-tarefa formada por empresários e moradores. A pista de rolagem pode ser descrita como uma colcha de retalhos, de remendos sobre remendos, pontilhados por concreto e asfalto frio.



A cidade abriga indústrias de artefatos de cimento, de móveis e metalurgia. Dentre elas, a Sollos, dos irmãos João, Cláudio, Querino e Canísio Frank, que é referência no mercado interno e externo quando se fala de móveis exclusivos. Gerando 420 empregos diretos e 100 indiretos, produz cerca de 5 mil peças mensais, comercializadas no Brasil e em 30 países. A logística da matéria-prima, produzida nos estados do Acre, Pará, Mato Grosso e



João Frank:
Sollos investiu em frota própria para minimizar os danos aos produtos

Rondônia, bem como de seus produtos, tem sido motivo de dores de cabeça e prejuízos. Além do acesso que liga Princesa à cidade de São José do Cedro, tudo tem passagem pelas BRs 282 e 163, os principais corredores logísticos da região.

A BR-163 (sentido norte-sul), que liga Dionísio Cerqueira à divisa com o Rio Grande do Sul, teve obras de ampliação da capacidade de um trecho de 61 quilômetros (São Miguel do Oeste–Dionísio Cerqueira) iniciadas em 2013, com prazo de conclusão em maio de 2015. Mas desde então só foram aplicados 36% do valor total do contrato. A obra está literalmente abandonada e a estrada deteriorada, conforme análise técnica realizada pela FIESC. Quem trafega por ela avista viadutos inacabados que ligam nada a lugar nenhum – como o viaduto que ligaria a rodovia ao contorno viário de São

Miguel do Oeste –, elevados que não passam de amontoados de concreto sem função, escavações sem começo e sem fim, sinalização precária, pista irregular, esburacada e com calombos, mato e falta de acostamento. Já a BR-282, principal eixo de integração entre a região Oeste e o litoral, por onde passam as safras agrícolas e os produtos industrializados destinados aos portos, está subdimensionada – só a agroindústria movimenta 1,1 mil carretas de 30 toneladas por dia na estrada de pista simples.

Suspensão a ar | A situação da infraestrutura justifica ações como a da Sollos, que terceirizava seu transporte mas se viu obrigada a investir numa frota própria de 12 caminhões para entrega e cinco para transporte de madeira, toda equipada com suspensão a ar, uma solução que evita a movimentação e consequentemente danos aos produtos durante o transporte. “Apesar da frota própria, há

insumos que chegam via transportadoras, e aqui ainda vivemos uma situação atípica. Quando a rodovia não está em bom estado, as transportadoras, mesmo recebendo pelo valor do frete total, não entram no município e deixam as mercadorias em São José do Cedro. Precisamos deslocar nossos veículos e funcionários para buscar”, conta o diretor João Alceu Frank.

Para as lideranças do Oeste, a infraestrutura precária é o principal entrave ao desenvolvimento e o maior risco existente à atividade econômica. É o caso da agroindústria, maior exportadora do Estado, que tem custos elevados tanto para trazer a matéria-prima (milho e soja) da Região Centro-Oeste quanto para escoar a produção pela BR-282. “As empresas da região estimam que as péssimas condições da estrada oneram os fretes em quase 40%”, afirma Mário Lanznaster, presidente da Aurora Alimentos, de Chapecó, indús-

tria que emprega 28 mil pessoas. No caso das rodovias estaduais, a predominância de estradas estreitas e esburacadas e pontes frágeis impede a modernização da frota da agroindústria com o emprego de caminhões mais econômicos – conhecidos como quatro eixos – para a distribuição de rações e coleta de plantéis.

Os custos da precariedade da infraestrutura e das longas distâncias percorridas tornam a produção de aves e suínos mais cara em

Santa Catarina do que no Paraná ou em Mato Grosso do Sul. A situação desestimula a expansão da atividade no Estado, que tende a migrar para outras regiões. Não é pouco o que está em jogo: a agroindústria,

Empresários e moradores fazem mutirão por estrada

A BR-163 é um canteiro de obras abandonado

o Rio Grande do Sul, teve obras de ampliação da capacidade de um trecho de 61 quilômetros (São Miguel do Oeste–Dionísio Cerqueira) iniciadas em 2013, com prazo de conclusão em maio de 2015. Mas desde então só foram aplicados 36% do valor total do contrato. A obra está literalmente abandonada e a estrada deteriorada, conforme análise técnica realizada pela FIESC. Quem trafega por ela avista viadutos inacabados que ligam nada a lugar nenhum – como o viaduto que ligaria a rodovia ao contorno viário de São



Corredores rodoviários estratégicos do GRANDE OESTE

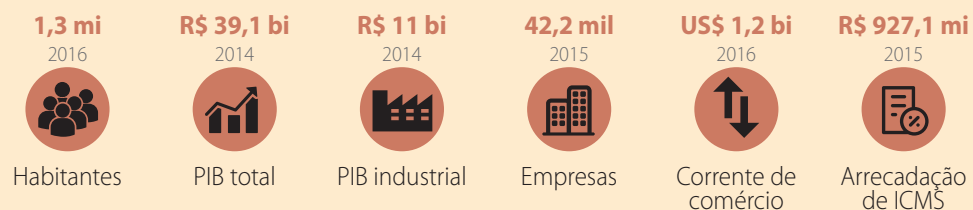


Situação das obras iniciadas

PROJETO	INÍCIO	VALOR ORIGINAL	REALIZADO	STATUS
Ampliação da capacidade da BR-163 (São Miguel do Oeste–Dionísio Cerqueira)	Maio de 2013	R\$ 154,8 milhões	36%	Prazo expirado
Crema (*) 2ª Etapa BRs 153/SC, 282/SC, 470/SC	Janeiro de 2013	R\$ 223 milhões	42%	Prazo expirado
Obras diversas nas BRs 282 e 158	Agosto de 2017	R\$ 162,4 milhões	2%	Andamento comprometido
Restauração da SC-283 (Chapecó–Águas de Chapecó)	Abril de 2015	R\$ 21,7 milhões	100%	Concluída

Fonte: Monitora FIESC; Posição em 29/01/2019 – (*) Contrato de restauração e manutenção

Grande Oeste em números



214,3% Crescimento do PIB industrial entre 2005 e 2014

concentrada no Oeste, gera 60 mil empregos diretos em Santa Catarina e mercado para 18 mil produtores rurais integrados, que por sua vez geram 30 mil empregos, além de alimentar uma vasta rede de fornecedores de insumos e equipamentos para o setor.

Pontos críticos | São inúmeras as demandas regionais. Elas incluem a duplicação e abertura de estradas, a modernização e ampliação de aeroportos com terminal de cargas em Chapecó, criação de aduana binacional Brasil-Argentina, ampliação da estrutura de armazenagem de grãos e a construção das ferrovias Leste-Oeste e Norte-Sul (veja o box), além de um sistema intermodal capaz de integrar tudo isso. “Falta quase tudo na infraestrutura de transporte e logística do Oeste”, avalia Mario Cezar de Aguiar, presidente da FIESC.

É muito pouco para uma região que concentra cerca de 20% da população, das empresas e do PIB catarinense, além de uma arrecadação de ICMS próxima a R\$ 1 bilhão (2015). Porém, diante da falta de perspectivas de investimentos do setor público e indefinições sobre concessões e privatizações, entende-se que o problema mais imediato a ser atacado é a situação da malha viária, que engloba, além das BRs 282 e 163, as BRs 153 e 158 e a rede de estradas estaduais que interliga os municípios da região conhecida como Grande Oeste, que se estende do Rio do Peixe à fronteira com a Argentina.

O Grupo de Trabalho Rodovias Oeste SC do Futuro, criado na FIESC,



identificou os pontos críticos das rodovias segundo o critério de acidentes e propôs melhorias pontuais. A conclusão é que um investimento relativamente pequeno, de R\$ 14,1 milhões, seria suficiente para aumentar consideravelmente a segurança nas estradas. As sugestões englobam a construção de terceiras faixas, interseções e faixas de pe-

150 mil veículos

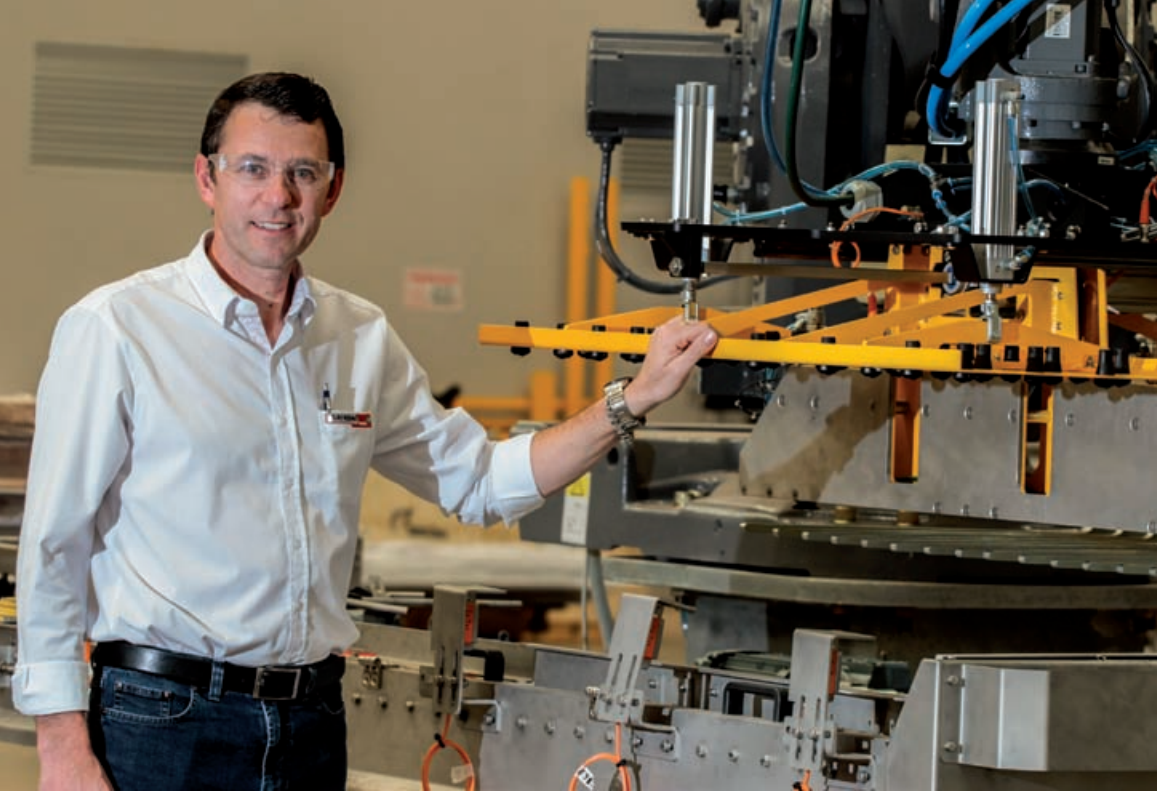
trafegam diariamente pela região Oeste

R\$ 2,15 bilhões

Investimento necessário para recuperar e ampliar a malha rodoviária regional

Principais demandas

- Aumento da capacidade e melhoramentos na BR-282
- Continuidade nas obras da BR-163, que estão paradas
- Construção do contorno viário leste de Chapecó
- Construção de nova ponte sobre o Rio Peperi-Guaçu, na divisa com a Argentina
- Conservação e manutenção preventiva e rotineira das rodovias estaduais



Bortolin:
vergonha
de receber
investidores
por causa das
estradas

destres, que trariam benefícios não apenas para a segurança dos usuários. “Rodovias com alto número de acidentes impactam a indústria, pois o *just in time* é prejudicado e as operadoras logísticas têm os custos elevados, repassando-os para a indústria”, diz Aguiar.

Mas a demanda por investimentos nas rodovias do Oeste supera de longe a mitigação de pontos críticos. O Conselho Estratégico para a Infraestrutura de Transporte e a Logística Catarinense apresentou, no início do ano, a Agenda Estratégica para o setor, que inclui a necessidade total de investimentos, cujo valor total ultrapassa R\$ 2 bilhões em quatro anos (veja os quadros). Considerando o eixo logístico que se estende do oeste ao litoral, a recomendação é que seja dada prioridade absoluta às BRs 163, 282 e 470 – esta última se conecta à 282 e atravessa o Vale do Itajaí até desembocar no litoral, permitindo acesso aos portos por

intermédio da BR-101 – e à SC-283, que liga Chapecó ao Extremo Oeste, próxima ao Rio Uruguai e à divisa com o Rio Grande do Sul. Indo além, a proposta da FIESC é realizar um estudo da macrologística da região e de todo o Estado que permita um sistema intermodal, avaliando a conexão das ferrovias Litorânea, Leste-Oeste e Norte-Sul como um complexo único, permitindo a ligação dos portos com a malha ferroviária nacional e com a malha rodoviária atual e a projetada. “Desta forma poderemos garantir a diversificação da matriz e a eficiência na logística da indústria”, diz Aguiar.

Só de avião | Enquanto isso, os empresários buscam se adaptar às limitações e arcam com custos extras. É o que acontece na Torfresma Industrial, de São Miguel do Oeste, fabricante de máquinas e equipamentos para a agroindústria e automação de final de linha, com 328

funcionários e movimento mensal de R\$ 8,5 milhões. “Estamos a um dia de Chapecó”, informa o diretor Claudimar Bortolin ao avaliar a logística de entrega de insumos, apesar de a distância entre as duas cidades ser inferior a 130 quilômetros. Ele explica: mercadorias oriundas de São Paulo saem no final da tarde do depósito e chegam a Chapecó na manhã seguinte. “Porém, para chegar à nossa empresa, só no outro dia. Se as estradas fossem melhores, as transportadoras certamente teriam outras rotas”, afirma.

As condições precárias impactam toda a logística da empresa. Outro exemplo de dificuldade é o deslocamento para o Aeroporto Serafim Enoss Bertaso, em Chapecó. “Há pouco tempo, em no máximo uma hora e 15 minutos, estávamos na porta do terminal de embarque. Atualmente, esse tempo é de no mínimo duas horas e meia. Tudo isso se reflete em horas extras aos colaboradores que necessitam utilizar o transporte aéreo.” Devido às vias irregulares e esburacadas, que podem danificar os produtos, foi necessário investir em reforço das embalagens (paletes) para o transporte. A adoção de estrutura mais robusta e de um sistema de cintas eleva o custo de embalagem sem que a empresa possa, por razões de mercado, repassá-lo para os preços.

Por ser uma empresa internacionalizada, com clientes na América do Sul, Estados Unidos, Europa e Ásia, a Torfresma recebe dezenas de investidores e comitivas para conhecer seus processos produtivos.



Sonho ferroviário

Modal é tido como solução definitiva para logística regional

Mário Lanznaster, presidente da Aurora, é um dos maiores usuários de transporte rodoviário no Oeste catarinense, ao qual não poupa críticas: “É caro e ambientalmente nocivo”. Para ele, o futuro do transporte de longa distância será por ferrovias, e o de curta e média distância por rodovias, com sinergia intermodal entre transporte ferroviário, hidroviário e rodoviário. As tão sonhadas ferrovias são a Norte-Sul, que deve passar nas imediações de Chapecó ligando o Sul à malha ferroviária brasileira, e a Leste-Oeste, que fará a ligação com o litoral catarinense. “A duplicação da BR-282 aliviará o problema logístico, mas a solução definitiva está na construção das vias férreas”, afirma.

Este é o sentimento predominante no meio empresarial, mas ele não tem sido suficiente para fazer os trilhos avançarem. Sequer os projetos das ferrovias estão concluídos, apesar de estarem em elaboração há anos. Ainda são necessários R\$ 59,5 milhões somente para a finalização dos projetos, sem que haja previsão para a conclusão.

SHUTTERSTOCK



PARE



infraestrutura de integração começou a ser erguida – a rodovia federal BR-282 só seria concluída nos anos 1980. De lá para cá a infraestrutura pouco evoluiu, apesar do crescimento significativo da região. O PIB industrial do Grande Oeste cresceu 214% entre 2005 e 2014, enquanto o número de empresas elevou-se em 69%, segundo levantamento da FIESC.

A necessidade de dar vazão ao aumento de fluxo de pessoas e mercadorias não compreende somente o sentido litoral e o dos grandes centros brasileiros, pois a integração do Oeste com países vizinhos também é considerada estratégica. O problema está na morosidade para viabilizar o despacho aduaneiro na divisa com a Argentina, no município de Paraíso, onde há interligação rodoviária. Por hora, apesar da estrutura precária, carros de passeio, vans e ônibus de turismo podem passar, o que resulta numa entrada mensal média de 2,5 mil pessoas. “Agora a esperança é que o Governo agilize os trâmites de instalação da aduana de cargas, que facilitará a passagem de insumos para a agroindústria vindos da Argentina e também do Paraguai”, diz Astor Kist, vice-presidente para Assuntos Regionais do Extremo Oeste da FIESC e presidente do Conselho das Entidades de São Miguel do Oeste. **IC**

O que seria um motivo de orgulho, entretanto, causa um sentimento oposto. “Sinto-me envergonhado ao receber investidores”, diz Bortolin. Como os visitantes geralmente possuem pouco tempo para visitas, o industrial às vezes manda o avião da empresa buscá-los em Chapecó, operação que embute altos custos. “Faço isso não pelo conforto, mas pela agilidade”, explica Bortolin.

Isolamento | O Oeste ressentia-se, historicamente, de isolamento. No início do século 20 os contornos do Estado ainda eram indefinidos, sendo a região disputada pela Argentina, Paraná e Santa Catarina. Em 1929 o governador Adolfo Konder realizou, em lombo de burro, uma viagem de reconhecimento que serviu para demonstrar a intenção de Santa Catarina exercer a soberania sobre o território. Mas foi somente nos anos 1960, com a criação da Secretaria do Oeste, que a

Ampliação e recuperação da BR-163 é uma das prioridades da região Oeste

Associe-se ao **CIESC**

Oportunidades para o fortalecimento da cadeia produtiva em Santa Catarina.



A competitividade de uma indústria depende do desenvolvimento da cadeia de valor em que está inserida. O CIESC associa as empresas industriais de Santa Catarina, seus fornecedores e parceiros, atuando como **ponto de encontro entre a indústria e a sua cadeia produtiva.**

OBJETIVOS:

Portfólio de serviços para oferta às indústrias e empresas, em condições vantajosas e atrativas.

Qualificar os fornecedores.

Plataforma para transações diretas.

Vantagens para todos (indústrias, empresas e fornecedores), por meio da gestão de um ecossistema do encadearamento produtivo.

ciesc.com.br • ciesc@fiesc.com.br • 48 3231.4263

CIESC
Iniciativa da FIESC - Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina

Como animar os investidores

Só os recursos e a gestão privados são capazes de melhorar a infraestrutura. Desafio é formatar projetos atraentes e criar ambiente de segurança jurídica

Por **Fabício Marques**



Rodovia pedagiada em São Paulo: exemplo de privatização bem-sucedida

SHUTTERSTOCK

O investimento do setor público no Brasil, que esteve na casa dos 4% do Produto Interno Bruto (PIB) entre 2010 e 2014, mergulhou para o patamar de 1,8% do PIB em 2017 – o mais baixo da série histórica dos últimos 70 anos, produzida por economistas do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). Com restrições orçamentárias em nível federal, estadual e municipal, o quadro dificilmente será revertido em um horizonte próximo, e o impacto desse jejum de investimentos já é visível na deterioração de estradas, pontes e viadutos país afora. As dificuldades do setor público em construir as obras necessárias para superar os gargalos de logística e até mesmo em conservar a infraestrutura existente lançam os holofotes sobre o capital privado – convocado a assumir o controle de empresas estatais e participar de parcerias e concessões.

1,8% do PIB
Investimento público no Brasil em 2017, o menor em 70 anos

“Instituições privadas habitualmente têm gestão mais eficiente que a dos governos, que, por sua vez, não estão conseguindo bancar investimentos”, afirma o economista Rodrigo Nobre Fernandez, professor da Universidade Federal de Pelotas (UFPEL). “Para as indústrias, esse desafio desperta interesse especial, porque envolve a melhoria das condições de logística e o escoamento da produção. Os custos de transporte são bastante elevados e os serviços, embora todos paguemos impostos, não têm a qualidade necessária”, explica o pesquisador, que é um estudioso da organização industrial.

O cortejo ao capital privado não é novidade, e reaparece sempre que o poder público tem a sua capacidade de investimento estrangulada. A concessão de rodovias estaduais e federais e a privatização de empresas dos setores de energia e telecomunicações no Brasil remontam às reformas nos anos 1990, após a estabilização da inflação. Nos últimos anos, ganharam peso as parcerias público-privadas (PPP), modelo adotado por muitas nações no qual o setor público recorre a parceiros privados para fornecer serviços de infraestrutura, com contrapartidas estabelecidas para ambos os lados. “O balanço das parcerias com a iniciativa privada, concessões e privatizações no País é positivo”, analisa o advogado Marco Aurélio de Barcelos Silva, um dos maiores especialistas no tema no Brasil – entre 2017 e 2018, ele foi secretário de Articulação de Investimentos e Parcerias da Presidência da

República. “Tivemos bons exemplos em rodovias, no setor de telecomunicações e recentemente em alguns aeroportos, que revelam bem como é possível obter eficiência e melhoria da qualidade dos serviços”, afirma Barcelos Silva, que atualmente é secretário de Transportes e Obras Públicas do Governo de Minas Gerais.

Gargalos | Os arranjos que envolvem investimentos privados não são, contudo, uma panaceia. Barcelos observa que certos empreendimentos foram mais beneficiados do que outros, caso do setor logístico, e isso não aconteceu por acaso. “Destacaram-se as oportunidades de negócios mais sustentáveis, como é o caso de rodovias pedagiadas”, diz. O caso mais conhecido é o das rodovias estaduais paulistas, tidas como as melhores do País.

O desafio inicial é conseguir identificar oportunidades de investimento que sejam atraentes para o segmento privado, observa o economista Egídio Martorano, secretário executivo da Câmara Temática de Transporte e Logística da FIESC. “A iniciativa privada pode ajudar muito, e o crescimento da atividade nos portos catarinenses com gestão privada mostra isso”, afirma, referindo-se à produtividade de terminais como o de Itapoá e de Navegantes.

As ferrovias, no entanto, se constituem num dos grandes gargalos da infraestrutura de Santa Catarina. Embora a estrutura portuária catarinense movimente 18,7% do volume de contêineres no País, ela é dependente do asfalto: não foram construídas



ligações entre terminais e estradas de ferro. Há pelo menos duas décadas existem projetos de linhas férreas para ligar o Oeste catarinense ao litoral e para integrar todos os portos catarinenses à rede ferroviária nacional que jamais saíram do papel. A integração ferroviária dos portos é uma obra de infraestrutura fundamental, considera Martorano. “Em termos logísticos, somos um estado industrial por onde circulam cargas com alto valor agregado. Precisamos de um sistema ferroviário que atenda às demandas da indústria e não apenas seja voltado para o escoamento da produção agrícola.”

A Agenda Estratégica para a Infraestrutura de Transporte e a Logística Catarinense, documento coordenado pela FIESC com recomendações para o período 2019-2022, propõe a realização do estudo de viabilidade de um sistema intermodal para todo o Estado capaz de integrar a estrutura existen-

te com projetos ferroviários, rodoviários, portuários e até o potencial para transporte hidroviário. Martorano, que foi responsável pela elaboração e a supervisão do documento, diz que o estudo poderá ajudar a apontar obras específicas ou trechos atraentes para os investidores. “Se uma ferrovia for bem integrada a um porto em termos de volume transportado, seria possível criar um centro logístico e explorar estações de transbordo. É lógico que haverá trechos sem viabilidade. Mas se conseguirmos reunir e apresentar bons projetos certamente haverá interessados”, explica.

Mesmo antes de fazer o estudo, há clareza de que algumas obras são prioritárias. É o caso da ampliação de eixos como a BR-470, rodovia de pista simples que é a principal artéria viária do Vale do Itajaí e uma das principais vias de acesso ao litoral; ou a BR-282, que liga Florianópolis à região de Chapecó e à fronteira com a Argentina.

O Brasil é o 17º colocado entre 18 países no fator infraestrutura e logística, segundo o relatório Competitividade Brasil 2017-2018 da CNI

Barcelos Silva: “Precisamos blindar os contratos da interferência governamental”



DIVULGAÇÃO



DIVULGAÇÃO

Porto de Itapoá: gestão privada se refletiu em eficiência operacional e investimentos

Outra obra importante é a conclusão da duplicação da BR-101 no Estado. Em janeiro, o ministro da Infraestrutura, Tarcísio Gomes de Freitas, declarou que o leilão da concessão da BR-101 sai ainda no primeiro semestre e que até o fim do ano será lançada a licitação da BR-470.

De modo geral, a estrutura aeroportuária catarinense se encontra sobrecarregada e necessita de investimentos em quase todos os terminais. Os aeroportos de Joinville e Navegantes estão incluídos na lista de terminais para estudo de concessão lançada pelo Governo Federal, com provável leilão em agosto de 2020. Mas ficou de fora o aeroporto de Chapecó, considerado prioritário para uma futura concessão. A ampliação emergencial do terminal existente tem custo estimado em R\$ 10 milhões, enquanto a construção de um novo terminal de passageiros e car-

gas deve custar R\$ 150 milhões. Em relação aos portos, uma das prioridades é o aprofundamento de canais de acesso, para se adaptar ao calado de navios mais modernos.

Outro mote da Agenda, que foi discutida no Conselho Estratégico para a Infraestrutura de Transporte e a Logística Catarinense, composto por representantes de 40 entidades, diz respeito à conservação da malha de rodovias estaduais. Ela perfaz um patrimônio de R\$ 20 bilhões, mas 40% das estradas estão com a manutenção comprometida. Para garantir a manutenção, a solução sugerida é fazer concessões pequenas, que envolvam não grandes intervenções, mas obras de manutenção e sinalização.

Longo prazo | Mas identificar as boas oportunidades de investimento só resolve parte do problema. Também é necessário dissipar incertezas,

a fim de que o investidor se anime a fazer apostas de longo prazo. Para o economista Eduardo Sattamini, diretor-presidente da Engie Brasil Energia, o estímulo à participação do capital privado nos investimentos de infraestrutura do País depende da criação de um ambiente econômico mais previsível, de um regime fiscal que estimule investimentos, de regras que permitam uma concorrência saudável e da definição de tarifas por critérios de competição, e não por intervenção governamental. Outro desafio fundamental é melhorar a segurança jurídica e regulatória das parcerias.

“O investidor em infraestrutura precisa saber que sua atuação não será impactada por atuação do governo de plantão”, afirma Sattamini, cuja companhia tornou-se um exemplo muito bem-sucedido de investimento privado em infraestrutura. A Engie estabeleceu-se no Brasil em 1998, com a privatização do braço de geração de energia da Eletrosul, à época com uma capacidade instalada de 3.719 MW proveniente de três hidrelétricas e três termelétricas a carvão ou diesel em Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Hoje, as operações garantem à empresa a primeira posição no ranking em geração privada de energia, com quase 10 mil MW de capacidade instalada própria e 50 usinas – entre hidrelétricas, termelétricas, usinas de biomassa, eólicas ou solares.

Há consenso sobre a importância de incrementar a segurança jurídica. “O que a gente testemunha no Brasil é que tivemos muitos avanços sob o ponto de vista de arcabouço legal, mas os contratos que envolvem in-

FERNANDO VILLADINO/ENGIE

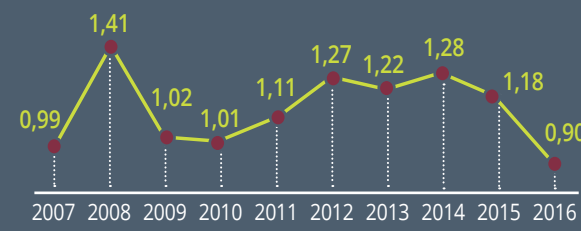


LUCIANA BIRPO/ENGIE



Sattamini e parque eólico da Engie: investidor precisa de ambiente previsível

Investimento privado em infraestrutura (% do PIB)



Caçadores de projetos

Investidores estrangeiros garimpam oportunidades em Santa Catarina

Não faltam investidores interessados em bons projetos de infraestrutura, sejam eles do Brasil ou do exterior. Prova disso são as recentes concessões de aeroportos e ferrovias, que atingiram ágios de mais de 100% em alguns casos. Em busca de oportunidades nas áreas de infraestrutura e intercâmbio comercial, representantes de investidores chineses percorreram Santa Catarina em março, conhecendo diversos municípios e empresas. “Podemos auxiliar na montagem de projetos em áreas como saneamento, energia e transporte”, afirma Monica Fang, presidente do Centro de Intercâmbio Econômico e Comercial Brasil-China, empresa que intermediou projetos de R\$ 9 bilhões na Bahia e em São Paulo. Em reunião realizada na FIESC, Wang Cong, diretor-geral da Sepco1 Construções do Brasil, subsidiária da PowerChina, uma das maiores investidoras em energia no Brasil atualmente, reforçou o interesse em ampliar as aproximações entre o país asiático e Santa Catarina.

Também na FIESC, o cônsul-geral de Israel no Brasil, Dorí Goren, listou potenciais áreas de cooperação entre o seu país e Santa Catarina: pesquisa acadêmica, tecnologia agrícola, tecnologia hídrica, mobilidade inteligente, segurança cibernética, tecnologia aeronáutica e defesa e segurança nacional. Se de um lado Israel não se apresenta como investidor potencial em grandes obras de infraestrutura, de outro se destaca no desenvolvimento tecnológico para a área de transportes e o fomento a startups deste segmento.

vestimentos privados ainda estão suscetíveis a ingerências políticas e a medidas populistas. Precisamos pensar em modelos, comportamentos e no engajamento do setor produtivo da sociedade para blindar os contratos deste tipo de interferência”, diz o secretário Barcelos Silva.

Há outras precauções a tomar. No Estado de Minas Gerais, ele encontrou problemas em vários contratos de parcerias público-privadas celebrados há alguns anos, como a falta de pagamento por parte do Estado, o acionamento de garantias e atrasos de concessionários no cumprimento das obrigações. Enquanto procura soluções para sanear a execução desses contratos, o secretário recomenda cuidados redobrados em novos contratos no tocante às garantias oferecidas. Outro ponto é que os governos precisam avaliar melhor se têm capacidade de honrar compromissos assumidos. Concedido à iniciativa privada, o aeroporto internacional de Florianópolis deve inaugurar um novo terminal ainda neste ano, mas o Governo Estadual não teve recursos para cumprir sua contrapartida, que é a construção de um acesso rodoviário ao aeroporto.

Complexidade | Para Ronaldo Fiani, professor do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), é importante criar mecanismos com certo grau de flexibilidade para lidar com conflitos gerados em parcerias público-privadas. “No Brasil vigora uma visão de bazar segundo a qual basta prever todas as possibilidades em contrato para que



Construção do novo terminal do aeroporto de Florianópolis: obras de acesso estão atrasadas

a parceria dê certo. Isso nunca é suficiente.” Segundo ele, grandes obras construídas em prazos longos em geral têm um grau elevado de complexidade e incerteza e é mais do que natural que surjam imprevistos. Se não houver uma instância capaz de arbitrar esses conflitos e eles forem parar na Justiça, os ganhos imaginados na parceria podem se esvaír.

“A economia gerada pela participação dos agentes privados nessas

parcerias diz respeito aos custos de produção da obra. Mas podem surgir também o que chamamos de custos de transação, despesas que decorrem de arranjos institucionais problemáticos e que podem comprometer a economia e a eficiência buscadas originalmente”, afirma. O desafio, de acordo com Fiani, é fazer parcerias justas e transparentes e estabelecer um modelo de negociação que permita superar impasses. **IC**

COLOQUE SEU FUTURO EM PRÁTICA.

PLANEJE SUA APOSENTADORIA COM O INDÚSTRIAPREV.

O INDÚSTRIAPREV é um plano de previdência complementar exclusivo para você que move a indústria catarinense, estendendo-se ainda a cônjuges e dependentes econômicos. Aproveite este privilégio!

MAIS SEGURANÇA

Modelo de conta individual, onde os participantes e seus beneficiários são donos do saldo.

PROTEÇÃO

Desde o momento da contratação, o participante tem acesso à proteção em caso de morte ou invalidez total e permanente.

FLEXIBILIDADE

Plano com adesão empresarial ou individual

0800 48 8088
previsc.com.br/industriaprev
atendimento@previsc.com.br

FIESC
Iniciativa da FIESC - Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina

PREVISC

Conexões globais *impulsionam* os negócios

Empresas que tomam a decisão estratégica de explorar o mercado mundial por meio de exportações, importações ou parcerias são mais competitivas, resilientes e têm mais oportunidades de crescimento

Por **Vladimir Brandão**

A Agriness, de Florianópolis, conhecida por desenvolver sistemas de gestão para a suinocultura, realizou um feito notável: atraiu a atenção e os recursos da Cargill, gigante do agronegócio mundial, que se associou à empresa catarinense para atuar na nova frente de negócios de oferecer soluções digitais a pecuaristas em todo o planeta. A parceria estratégica, segundo o sócio e diretor Everton Gubert, é consequência de uma cultura que nem sempre esteve presente na Agriness. “No início éramos satisfeitos com o sucesso no mercado local”, afirma. A história da empresa começou na

virada do século, quando um grupo de jovens recém-formados – três analistas de sistemas e um técnico agrícola – resolveu empreender. A maioria tem origem no Oeste catarinense e enxergou uma oportunidade na rusticidade com que os “colonos” de sua terra controlavam a produção. “Era tudo anotado em cadernos”, conta Gubert. Então criaram um software, que com o passar dos anos foi se tornando uma plataforma sofisticada e acabou atraindo a atenção de produtores de outros países da América do Sul. “Começamos a exportar por uma demanda dos clientes, mas não tínhamos isso como estratégia”, diz.



EDSON JUNIKES

Gubert: nova mentalidade atraiu sócio e mudou as perspectivas da Agriness

A mudança definitiva de mentalidade veio somente em 2012, quando Gubert soube por um cônsul de Israel que o país era um dos líderes mundiais em tecnologia para o agronegócio. A informação causou estranhamento, pois o pequenino e desértico país do Oriente Médio está longe de ser uma potência agropecuária. Mas ele ouviu do cônsul que é exatamente por causa da limitação do mercado interno e da escassez de recursos naturais que lá as empresas já têm que nascer globais, senão morrem. Foi assim que a sua “ficha caiu”. “Percebi que no Brasil não somos globais porque temos um grande mercado interno, pouca gente fala a nossa língua e não temos muitos estímulos para buscar o mercado

internacional. Mas só temos a ganhar com a mudança de mentalidade”, atesta. Desde então a empresa voltou os olhos para o mundo, melhorando processos e produtos.

Inflexão | O desenvolvimento de um novo sistema, o Agriness 365, mirou o mercado internacional com a inovação de incluir, na mesma plataforma, soluções para a produção de suínos, frangos e gado de leite. Foi o chamariz perfeito para levar a Cargill a fechar negócio com a Agriness no ano passado. Em janeiro de 2019 as empresas inauguraram a chamada Innovation Factory em Florianópolis, que é o espaço dedicado ao desenvolvimento de soluções para o mercado mundial. Além de

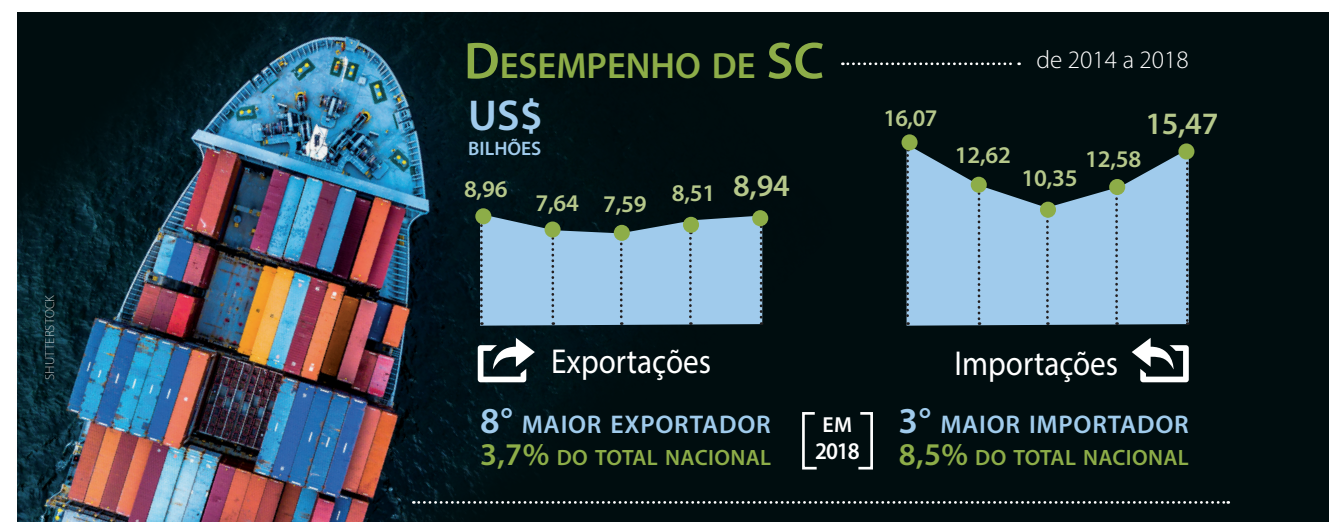
injetar recursos, a Cargill colabora com seu gigantesco conhecimento sobre pecuária acumulado em 153 anos de história e presença em mais de 70 países – o faturamento total da empresa supera US\$ 120 bilhões. A ação está alinhada a uma decisão estratégica da multinacional, que criou uma unidade de negócios para impulsionar a transformação digital da pecuária, e saiu em busca de parceiros. “A Cargill quer ser líder na digitalização do setor em todo o mundo, e a tecnologia da Agriness é o meio para isso”, diz Gubert.

A incrível jornada da empresa, iniciada com modestas ambições e consagrada com perspectivas quase infinitas, foi definida por um ponto de inflexão fundamental: a decisão estratégica de se internacionalizar. Se decisões como essa se multiplicarem entre as empresas catarinenses, especialmente as de pequeno e médio porte, haverá um salto de competitividade no Estado. Foi com essa premissa que a FIESC criou o Programa de Internacionalização da

Indústria de Santa Catarina, apresentado em janeiro. Os objetivos são disseminar a cultura de internacionalização e apoiar as indústrias em suas jornadas, por meio de uma série de ações que envolvem consultorias, cursos, workshops, acesso a informação e apoio ao comércio exterior. Para o primeiro ano o objetivo da FIESC é envolver diretamente 570 indústrias de setores, portes e regiões diversos, que participarão de encontros e terão avaliado seu grau de maturidade em relação à internacionalização, primeiro passo para a elaboração de planos estratégicos consistentes (leia o box).

“Santa Catarina tem uma indústria qualificada e diversificada em condições de ampliar seu mercado por meio da internacionalização. Mas muitas empresas, principalmente de pequeno e médio porte, ainda precisam se preparar para isso”, afirma Mario Cezar de Aguiar,

US\$ 24,4 bilhões
Corrente de comércio (exportações + importações) de SC em 2018



presidente da FIESC. Aguiar não se refere somente às possibilidades de exportações de produtos e serviços, mas contextualiza a questão em um cenário de concorrência que é global, e não mais local. Mesmo que não sejam exportadoras, as indústrias enfrentam a concorrência internacional no mercado doméstico, o que aponta para a necessidade de se buscar padrões mundiais de competitividade. Há ainda a inserção nas chamadas cadeias globais de valor, que fragmentaram a produção e ampliaram o fluxo global de bens intermediários, abrindo oportuni-

des de fornecimento ao exterior, a aquisição de insumos para produção local ou as duas coisas. “O processo de internacionalização deve ser uma decisão estratégica da empresa, que pode envolver exportação, importação e formação de alianças internacionais”, diz Maria Teresa Bustamante, presidente da Câmara de Comércio Exterior da FIESC.

Uma boa demonstração de que as conexões globais fazem bem aos negócios mesmo quando o foco não está nas exportações é oferecida pela Gran Mestri, que produz diversos tipos de queijos nobres em



CLÉBER GOMES

Empurrão para o mundo

Programa da FIESC incentiva e capacita pequenas empresas para o mercado internacional

No mundo dos negócios as oportunidades muitas vezes estão por perto, mas é necessário uma chacoalhada, ou um empurrão, para que as empresas consigam agarrá-las. Assim ocorre com o comércio exterior, especialmente para as empresas pequenas e mesmo para as médias. Muitas são aptas a se inserir em cadeias globais de fornecimento, e há boa

oferta de programas gratuitos de apoio à internacionalização. Mas, para aproveitá-los, às vezes há necessidade de se contratar profissionais, ou os empresários, por desconhecimento, enxergam somente as dificuldades do processo e não as oportunidades, o que geralmente mata a ideia no nascedouro. “Nós vamos levar o assunto para essas empresas, instigá-las e

ajudá-las a dar o passo decisivo para a internacionalização”, afirma **Maria Teresa Bustamante**, coordenadora do Programa de Internacionalização da Indústria de Santa Catarina, da FIESC.

Uma das ações é a organização e o mapeamento dos programas existentes. Entre os de âmbito nacional e estadual foram identificados 60 iniciativas e serviços disponíveis, sendo que 95% são gratuitos. A FIESC vai realizar diagnósticos individuais para avaliar o grau de maturidade dos participantes e poder indicar os melhores caminhos para a capacitação. Micro e pequenas empresas serão o foco de eventos de sensibilização que serão realizados em 2019 – 26 ao todo, nas 16 vice-presidências regionais da FIESC. Os eventos serão dirigidos à alta direção das empresas e a profissionais de comércio exterior. Um evento em Florianópolis reunirá as entida-

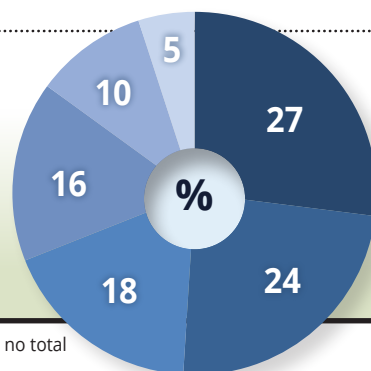
des que compõem o ecossistema catarinense voltado à internacionalização.

As ações se agregam a serviços já oferecidos pela FIESC, como o Centro Internacional de Negócios, que faz promoção, prospecção, inteligência comercial, capacitação e emissão de certificados de origem, além de organizar missões internacionais. A Investe SC, agência oficial de atração de investimentos para o Estado, funciona nas dependências da Federação, e o Observatório FIESC, que reúne informações de suporte à decisão da indústria, se integra ao programa e coordena a criação de uma plataforma para compor todo o ecossistema catarinense. A FIESC também intensifica a agenda de visitas de representantes de países e empresários estrangeiros. “Assim nos tornamos o ponto focal da internacionalização da indústria em Santa Catarina”, diz Maria Teresa.

PROGRAMAS DE APOIO

FIESC listou 60 iniciativas oferecidas por 37 entidades, nas seguintes categorias

- Consultoria
- Capacitação
- Inteligência comercial
- Plataforma de apoio
- Serviços
- Missões empresariais



Obs.: Participação no total



DIVULGAÇÃO

Menestrina:
receitas,
máquinas e
sistema de
produção vêm
do exterior

um complexo de fábricas localizado em Guaraciaba, no Extremo Oeste de Santa Catarina. Sua estratégia é vender os produtos no mercado interno, onde queijos como grana padano, gorgonzola, pecorino e provolone custam muito mais caro do que em países da Europa. Para substituir os importados, entretanto, seu produto tinha que ser tão bom quanto os italianos, franceses ou portugueses. Então ele foi atrás do que há de melhor no mundo na produção de leite e queijos. Um indicador não científico do nível de inserção global da Gran Mestri é o tempo de voo de seu proprietário, superior ao de muito piloto de avião experiente. “Passei mais de 5 mil horas em voos internacionais e já visitei mais de 600 fábricas de queijo na Itália”, contabiliza Acari Menestrina.

Outro destino frequente é a Nova Zelândia, onde ele firmou parcerias para trazer conhecimento e tecnolo-

gia para a produção de leite a pasto. Introduziu no Oeste catarinense as mesmas gramíneas e raças bovinas utilizadas naquele país, que apesar de pequeno é o maior exportador mundial de leite. Montou um grupo de 350 fornecedores que garantem a qualidade da matéria-prima, um leite com nível alto de sólidos e baixo de bactérias, obtido a partir de um rebanho adaptado à região, bem alimentado e livre de doenças. Eles fornecem 150 mil litros por dia às unidades industriais da Gran Mestri. Nelas, tanto os equipamentos quanto as receitas vieram da Europa. Amostras de leite congelado foram levadas à Itália para que os ingredientes dos queijos fossem balanceados de acordo com as características da matéria-prima. A cada 60 dias mestres queijeiros italianos vão a Guaraciaba para acompanhar a produção e atestar as receitas dos produtos.

A receita de Menestrina, que se

define como um apaixonado por leite e queijo, produtos a que está culturalmente ligado desde a infância – “segurava o rabo da vaca pra nona tirar o leite”, conta –, deu certo. Nos últimos anos as vendas têm crescido a um ritmo de 30% a 40%, e no fim de 2018 a empresa inaugurou a maior fábrica de gorgonzola e provolone da América Latina, após investimento de R\$ 28 milhões. Com a maior capacidade, a projeção é que em cinco anos o faturamento da Gran Mestri chegue a R\$ 500 milhões. “O consumo per capita de queijos diferenciados no Brasil ainda é baixo, há muito espaço para crescer”, aposta Menestrina.

Corrente | Exemplos de abertura para o mundo como o da Gran Mestri estão mais para exceção do que regra. Em linhas gerais, a economia brasileira é bastante fechada, o que é demonstrado por alguns indicadores. Um deles é a desproporcionalidade entre o tamanho da economia e a participação no comércio mundial. A oitava maior economia do mundo é apenas a 27ª maior exportadora. A participação nas importações globais também tem baixa relevância – o Brasil é o 29º maior comprador de outros países. No total, a corrente de comércio, grandeza correspondente à soma de importações e exportações, equivale a 23% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro, de acordo com o Ministério da Economia. Nas maiores economias do mundo esse indicador situa-se entre 40% e 50% do PIB. No caso das exportações, o Brasil é

PLATAFORMA INTERNACIONAL

5 portos catarinenses

realizam 18% da movimentação total de contêineres do País

Novos projetos portuários

poderão dobrar a capacidade em poucos anos

2.519 EMPRESAS catarinenses exportam,

sendo que 1.413 delas são micro e pequenas. Estas, entretanto, respondem por apenas 2,5% do total (2018)

Nas exportações, destacam-se as indústrias:

- agroalimentar (32,4% do total)
- móveis e madeira (13,5%)
- energia (8,8%) e bens de capital (6,75%)

Produtos primários (agropecuária) têm fatia de 16,4%

Grupos de itens mais importados são matérias-primas industriais:

- químicos e plásticos (27,2% do total)
- metalmecânica e metalurgia (15,2%)
- têxtil e confecção (10,3%)
- bens de capital (8,3%)

Vocação multinacional

Grandes empresas catarinenses, como a Embraco, apostaram em tecnologia e inovação para liderar cadeias globais de valor

A globalização da economia transformou a lógica da produção industrial com a criação de cadeias globais de valor e grandes empresas que distribuem pelo mundo suas operações, incluindo projeto, fabricação, montagem e comercialização, além de absorver e desenvolver novas tecnologias. Empresas com sede em Santa Catarina que entenderam e se aprofundaram no processo tornaram-se líderes globais de suas respectivas cadeias de produção. A WEG, com mais da metade de sua receita obtida no exterior, seja por exportações ou operações em outros países; a Tupy, que vende mais de 80% da produção no exterior; a BRF, que tem em Santa Catarina sua plataforma para atuação



DIVULGAÇÃO

global; e a Embraco são alguns dos exemplos. “O futuro da indústria passa pela globalização das cadeias de suprimento. Para aumentar a relevância do setor industrial brasileiro é importante promovermos um investimento contínuo em capacidade produtiva e pesquisa, desenvolvimento e inovação”, afirma **Luis Felipe Dau**, presidente da Embraco.

A empresa foi fundada em 1971 em Joinville para fornecer compressores à indústria brasileira de refrigeradores, que

dependia dos importados. Hoje em dia possui unidades em sete países e vende para mais de 80, produzindo 37 milhões de compressores por ano, um quinto do total mundial. Dentre os fatores que permitiram à Embraco atingir esse patamar, Dau destaca a capacidade de inovação. Ela se traduz por números como as 1,2 mil patentes vigentes em todo o mundo e investimento contínuo em pesquisa e desenvolvimento de 3% a 4% da receita líquida. A resultante é a criação de tecnologias como a do primeiro compressor doméstico sem óleo do mundo e a que permite velocidade variável ao sistema e consequente redução de custos de energia. “Algumas das mais relevantes inovações da indústria de refrigeração nos últimos 30 anos foram lideradas pela companhia”, diz o executivo.

A localização da empresa é estratégica. “Fazer parte do ecossistema de inovação de Santa Catarina, que se tornou referência no País, é uma grande vantagem

para nós”, afirma Dau. Foi a parceria com o laboratório Polo, da UFSC, vigente há quase quatro décadas, que viabilizou a produção do primeiro compressor brasileiro. A Embraco desenvolve projetos em conjunto com Institutos SENAI de Inovação, laboratórios da Udesc e da FURB e tem projetos apoiados pela Fapesc. Também há diversas parcerias internacionais, mas o seu maior centro de inovação e pesquisa fica em Joinville. “Primeiro desenvolvemos aqui e depois exportamos a tecnologia e o conhecimento para as demais unidades, que customizam as soluções para o atendimento dos mercados locais”, revela Dau. Adquirida no ano passado pelo grupo japonês Nidec, a Embraco, até então pertencente à norte-americana Whirlpool, inicia uma nova fase em sua trajetória de internacionalização.

US\$ 398 milhões
Exportação de motores elétricos de SC em 2018

relevante em bens primários, como *commodities* agrícolas e minerais. Já a participação no comércio mundial de industrializados é pequena e decrescente. No biênio 2005-2006 o País fornecia 0,93% das importações mundiais de produtos manufaturados, segundo estudo do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). Em 2015-2016 a participação recuou para 0,75%.

Santa Catarina possui mais abertura que a média brasileira. No passado chegou a ser o quinto maior exportador entre os estados, mas perdeu posições em função

de fatores como a crise dos Estados Unidos no final da década passada, o aumento da concorrência chinesa e medidas protecionistas tomadas pela Argentina em relação às exportações brasileiras. Os mercados americano e argentino absorviam grande parte das exportações catarinenses de móveis, têxteis, calçados e revestimentos cerâmicos, dentre outros produtos. Mais recentemente a mão se inverteu. Graças à infraestrutura portuária e à política de incentivos Santa Catarina se tornou um dos maiores importadores do País, oscilando en-

tre a segunda e a terceira posição. Mais de 80% dos produtos importados são matérias-primas e bens de capital, boa parte deles destinada à indústria catarinense, que se aprofundou no processo de internacionalização por esta via. “O comércio exterior é uma vocação natural do Estado, por isso deve ser potencializado”, diz Mario Cezar de Aguiar.

Outro lado | Noventa por cento dos maiores exportadores do Estado aumentaram as vendas em 2018 e esperam crescer novamente em 2019, segundo pesquisa da FIESC.

O maior destaque é o setor agroalimentar, que representou um terço das vendas externas catarinenses em 2018. Os principais produtos são as carnes de aves e de suínos, produtos em que Santa Catarina é respectivamente o segundo e o primeiro no ranking dos estados. A inserção internacional das gigantes de proteína animal BRF, JBS, Aurora e Pamplona, dentre outras, inspira e abre caminhos para que vários de seus fornecedores também se abram para o mundo. A Semil, de Chapecó, é um desses casos.

Nos anos 1980, ex-funcionários

- US\$ 6,5 bilhões Saldo da balança comercial catarinense em 2018

da Sadia decidiram criar a Semil para atender as grandes indústrias do segmento. A empresa é capaz de fornecer 300 diferentes tipos de equipamentos industriais, que são utilizados desde a recepção dos frangos até a embalagem da carne, cada um deles podendo ter milhares de componentes e ser customizado de acordo com as características da linha de produção do cliente. Além da *expertise* de atuar em um dos principais mercados mundiais, o Brasil, o alto nível de exigência dos fabricantes e da legislação sanitária e trabalhista local facilitou o acesso da Semil

ao mercado externo. "Cumprindo as exigências do Brasil dificilmente não cumprimos as de outros países", afirma o supervisor comercial Thomas Willian Reginato.

As exportações começaram para a Argentina e a empresa se tornou conhecida em toda a América Latina. Seus equipamentos chegam a 30 países, que absorvem 30% das vendas totais. A ampliação da participação internacional é um dos pilares do projeto de crescimento da empresa, hoje com 110 funcionários.

O foco está no aumento da participação nos Estados Unidos, Europa e Ásia. Devido à estrutura de custos, a empresa consegue praticar preços mais baixos do que os principais fornecedores globais de equipamentos para o setor, mas só isso não basta para o sucesso da empreitada, segundo Reginato. "Trata-se de um segmento muito específico e complexo, bastante regulamentado, então temos que estar muito bem preparados para que a atuação em novos mercados não gere custos acessórios", diz o executivo, que está à frente de uma equipe de três pessoas dedicadas à prospecção de exportações e tem participado de diversas feiras e eventos setoriais no exterior.

Para a Khomp, de Florianópolis, a relação com o exterior iniciou-se pelo outro lado. Desenvolvedora e fabricante de sistemas para conectar computação e telefonia, o que resulta em soluções para call centers, contact centers e internet das coisas, dentre outras, a empresa importa mais de 90% de suas matérias-primas, os componentes eletrônicos. O que a expõe a riscos cambiais se ela se limitar a comprar os componentes cotados em



JUNIOR DUARTE

dólares e vender seus produtos no mercado interno em reais. O foco inicial não era exportar, mas somente isso seria capaz de diminuir a exposição. Fundada em 1996, a empresa iniciou as vendas externas em 2009, com a abertura de um escritório em Buenos Aires. A empreitada, porém, não obteve os resultados esperados. A situação mudou quando a empresa investiu num bem planejado e estruturado projeto de internacionalização, o que provocou profundas transformações na companhia que tem cerca de 240 funcionários. "Mudou a cabeça das pessoas", diz Jeremias Neves da Silva, diretor comercial.

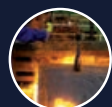
Silva encabeçou o projeto, começando por fazer um curso na Fundação Dom Cabral e inscrevendo a empresa em um programa da Agência Brasileira de Promoção de Exportações (ApexBrasil). Estudou

espanhol e inglês e viveu alguns meses na Colômbia e nos Estados Unidos, para estruturar os negócios, chegando a contabilizar o tempo que passou dentro de aviões em 2017: 313 horas. Mas não fez tudo sozinho. "Toda a empresa foi mobilizada para pensar fora do Brasil", conta Silva, citando mudanças no administrativo, financeiro e marketing, além do suporte técnico, que passou a ser oferecido em três idiomas. No exterior, o modelo definido foi o de parcerias com distribuidores, ao invés de escritórios próprios. As margens ficam menores mas o maior conhecimento de mercado e a rede de relacionamentos dos parceiros tornam a relação mais vantajosa. A Khomp trabalha atualmente com 15 distribuidores internacionais e vende seus produtos em 31 países, dos Estados Unidos até o Egito, Arábia Saudita e Nepal.

Reginato:
fornecimento a grandes clientes no Brasil abriu portas

PRINCIPAIS PRODUTOS

IMPORTADOS



Cobre refinado	699
Carros.....	599
Polímeros de etileno.....	491
Fios de filamentos sintéticos.....	386
Pneus de borracha.....	279

US\$ MILHÕES 2018



US\$ MILHÕES 2018

EXPORTADOS



Carne de aves	1.610
Soja.....	931
Carne suína.....	568
Partes de motor.....	429
Motores elétricos.....	398

Fonte: Observatório FIESC

Silva, da Khomp: exportação acelera crescimento e diminui riscos

Parcerias estratégicas da Khomp, que eram anteriores à sua ação mais agressiva no exterior, estão ajudando na conquista de novos mercados. Um dos diferenciais tecnológicos da empresa são alianças com grupos do porte da Cisco, Alcatel e Avaya, o que proporciona soluções tecnológicas combinadas para os clientes. “São nossos parceiros no Brasil e agora estão levando

nossas soluções para o exterior”, diz Silva. Os resultados apareceram. Em 2018, as vendas externas cresceram 110%, passando a representar 8% do faturamento total. E as exportações serão fundamentais para sustentar o projeto de crescimento da empresa, que elevou as vendas em 22% no ano passado e planeja crescer 33% este ano. O plano é que em 2022 as exportações representem cerca de um quinto do faturamento total.

Equidade | A trajetória da Khomp demonstra que empresas médias e pequenas que investem na internacionalização aumentam exponencialmente as chances de se tornarem grandes. “As empresas que participam do mercado internacional têm produtos de melhor qualidade, inovam mais e diversificam seu mercado, passando a não depender somente do Brasil e podendo sobreviver em situações de crise”, afirma Sarah Saldanha, especialista em comércio exterior da Confederação Nacional da Indústria (CNI).

A competitividade do produto brasileiro no exterior, entretanto, não depende somente do esforço empresarial. Ao contrário dos países mais competitivos, o Brasil tem a maior carga tributária entre os emergentes e exporta impostos, é reconhecido pela insegurança jurídica e a burocracia, e a infraestrutura logística é precária. São fatores que compõem o conceito de Custo Brasil, que tende a tornar mais caros os produtos brasileiros em relação aos de outros países. Este é um dos motivos de o País ser rela-

Dá para encarar

Acessar o mercado internacional não é para qualquer um, é preciso competência e determinação. Mas também não é algo tão inacessível ou arriscado quanto alguns mitos podem fazer crer. Saiba a verdade sobre alguns deles.

+ MITO: O comércio exterior é extremamente burocrático.

✓ VERDADE: Poderia ser menos, mas como participante da Organização Mundial do Comércio (OMC) o Brasil é signatário de acordo de facilitação de comércio internacional, tendo investido nos últimos anos na redução de burocracia e uso de ferramentas on-line. Há um portal único (Portal Siscomex) que simplifica a obtenção de autorizações, certificações, licenças e acesso às normas.

+ MITO: A habilitação no Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros (Radar) chama a atenção da Receita Federal, que aumenta a fiscalização na empresa.

✓ VERDADE: O Radar é uma espécie de biografia fiscal da empresa. O simples ato de entrar com o CNPJ e aparecerem pendências (impostos devidos, por exemplo) faz o acesso ser bloqueado. Já a conclusão da habilitação não gera fiscalização, pois o propósito não é este. Auditorias da Receita são processos distintos da habilitação para o comércio exterior.

+ MITO: Participar de feiras ou missões é perda de tempo e dinheiro porque só se faz turismo.

✓ VERDADE: É claro que depende do organizador. A FIESC realiza dezenas de missões por ano com programação detalhada, acompanhada por especialistas, que incluem visitas técnicas a fabricantes, portos e aeroportos, encontros com empresários e autoridades, conhecimento da legislação e outras atividades, além da participação das feiras em si, que é o objetivo central.

+ MITO: Achar que já é o melhor em seu mercado e que não precisa se internacionalizar.

✓ VERDADE: Quando se sai do país é comum descobrir concorrentes que fazem melhor, pois hoje em dia a velocidade das informações é maior do que a capacidade de acompanhá-las. Fechar-se para o mundo pode resultar em graves dissabores logo à frente.

tivamente fechado, com barreiras à importação acima da média, mas que tendem a diminuir segundo a orientação da equipe governamental. “Precisamos expor mais a nossa economia à concorrência internacional, e o faremos de forma ampla, progressiva e coordenada com outras frentes da política econômica”, diz Marcos Troyjo, secretário de comércio exterior e assuntos interna-

cionais do Ministério da Economia.

Ao mesmo tempo que oferece novas oportunidades, o processo de abertura requer mudanças no ambiente de negócios. “Não queremos facilidade, queremos equidade. Defendemos o livre comércio, pois temos condições de ser competitivos, mas é necessário remover as barreiras à competitividade”, diz o presidente da FIESC Mario Cezar



LEBSON JUNIUS



MARKO FAVERIO/TEMASA

Leonir e Lire Tesser: Temasa exporta 100% da produção de móveis

de Aguiar. A Federação trabalha na frente institucional para melhorar o ambiente de negócios, como na luta pela manutenção dos incentivos à economia existentes em Santa Catarina. Eles são fundamentais para a consolidação do Estado como uma destacada plataforma logística e para a competitividade de setores industriais altamente relevantes e internacionalizados. Um deles é a indústria de alimentos, a maior exportadora do Estado. Outro é o têxtil, setor que atualmente é o maior gerador de empregos em Santa Catarina, mas que por pouco não sucumbiu a uma crise motivada pela concorrência desleal de produtos chineses. A indústria investiu na agregação de valor aos produtos e superou a concorrência, sendo hoje

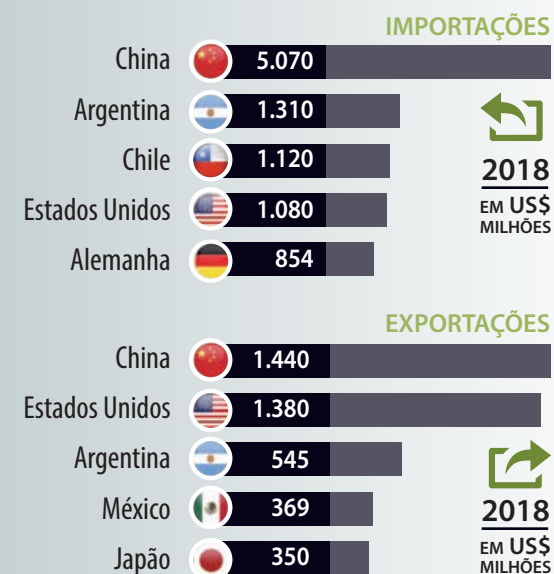
um dos maiores consumidores de matérias-primas importadas por Santa Catarina, como filamentos sintéticos e fios de fibras sintéticas.

Coragem | Mesmo se o ambiente não é tão favorável quanto poderia, há várias demonstrações de empresários que desafiam as dificuldades para seguir em frente. É o caso de Leonir e Lire Tesser, proprietários da Temasa, de Caçador, que enxergaram uma oportunidade onde outros só viam problema e, com uma ação ousada, conquistaram a posição de maior exportador de móveis de pinus do País. Leonir se recorda que em meados de 2012 o dólar chegou a ser cotado a R\$ 1,53, após um longo movimento declinante que tornava a cada dia

menos atraente vender para o exterior. Tanto que as exportações catarinenses de móveis representaram, naquele ano, menos de metade do que se vendia em 2004 e 2005. Mas a Temasa é verticalizada e mantém reflorestamentos próprios, preservando o controle sobre o custo da matéria-prima, que representa 50% dos custos de produção. Com esse trunfo, fez um movimento contrário e pisou no acelerador. “Vimos a oportunidade de aumentar a escala de produção mantendo os custos sob controle”, afirma Tesser.

Conquistando novos clientes e aumentando o fornecimento para os antigos, a empresa elevou o volume de exportações em 65% naquele ano, para clientes do porte da sueca Ikea e da francesa Leroy Merlin. “Passamos a ter grande volume e constância de pedidos em carteira, o que nos permite trabalhar com planejamento e programação”, diz o empresário. Somente para a Ikea são fornecidas mais de 750 mil peças por ano. De outro lado, para se qualificar e se manter como fornecedor de empresas globais há uma série de “deveres de casa” a se fazer, segundo Tesser. Um deles é conquistar e manter o padrão de qualidade requerido, o que passa por investimentos em tecnologia e em aspectos como *compliance* e cuidados ambientais. E há a questão do preço, que no caso dos clientes da Temasa é bastante inflexível. Além do controle do custo de matérias-primas e a busca por ganhos de produtividade, uma das maneiras de lidar com isso é man-

MAIORES PARCEIROS DE SC



Fonte: Observatório FIESC

ter uma reserva para fazer frente às oscilações cambiais e atender os clientes mesmo se a remuneração em reais diminui.

A ousadia da Temasa valeu até um reconhecimento do Governo Federal. Em 2013 a empresa recebeu o prêmio Destaque Exportador do Ministério do Desenvolvimento. E naquele mesmo ano foi erguida uma nova unidade industrial, para dar conta do aumento do volume de produção. Hoje em dia, 100% dos móveis feitos pela Temasa são exportados. Desmontados, os produtos são acomodados em 60 contêineres que deixam as unidades de Caçador todos os meses. Tesser resume em uma frase o que é necessário para se trilhar com sucesso o mercado global: “É preciso ter coragem para promover mudanças”.ic



INDÚSTRIA FORTE É DESENVOLVIMENTO

Uma indústria forte transforma mais do que matérias-primas em produtos. Transforma a vida das pessoas. Gera empregos, saúde, educação, inovação, oportunidades, movimenta a economia e desenvolve o Estado. A FIESC está ao lado da indústria, trabalhando pela melhoria da infraestrutura e oferecendo soluções para torná-la cada vez mais inovadora, global e inclusiva. Porque uma indústria forte é garantia de um futuro melhor para os catarinenses.



É tempo de retomada

Exportações de autopeças amenizaram a travessia da crise do setor em Santa Catarina, que já começa a investir e a contratar para aproveitar a recuperação do mercado interno e conquistar novas posições no exterior

Por **Mauro Gerês**

Uma das faces mais visíveis da retomada da indústria catarinense é o setor automotivo – que compreende, além das montadoras de veículos, os fabricantes de peças ou sistemas que fornecem às montadoras e ao mercado de reposição. O grupo de empresas catarinenses associadas ao Sindipeças, o sindicato nacional dos fabricantes de componentes de veículos, faturou R\$

4,5 bilhões em 2018, num crescimento de 20% sobre o ano anterior. O saldo de empregos foi positivo em mais de mil vagas e a perspectiva é que o crescimento continue, no embalo da recuperação da indústria automotiva brasileira e na elevação das exportações, atividade em que Santa Catarina vem se destacando. As vendas externas da indústria de autopeças do Estado representaram 8,2% do total nacional em 2018, ante 6% em 2017.

“Já somos o quarto maior estado em exportações e o único com balança comercial positiva”, afirma Hugo Ferreira, presidente da Câmara de Desenvolvimento da Indústria Automotiva da FIESC e diretor regional do Sindipeças. Com US\$ 650 milhões em exportações, Santa Catarina só é superada por São Paulo, Rio Grande do Sul e Paraná. O superávit do Estado foi de US\$ 180 milhões no ano passado.

As estratégias das principais indústrias estão alinhadas a esse cenário. Caso da Hengst Indústria de Filtros, multinacional de origem alemã instalada em Joinville desde 2006. Até seis anos atrás a unidade só fabricava filtros industriais, quando diversificou para o segmento automotivo passando a fornecer tanto a montadoras quanto ao mercado de reposição. O portfólio já soma 5 mil itens para as linhas leve e de pesados, e uma importante atualização na linha de produtos está em curso. “Vamos focar 100% nos chamados filtros energéticos, que são feitos com papel e plástico incineráveis e, dentro do conceito de logística reversa, vamos dar destinação correta ao óleo”, diz Luiz Mirara, diretor-presidente da operação na América Latina.



AUTOPEÇAS EM SC

- 
R\$ 4,5 bilhões em faturamento
 (4,5% do total do Brasil)
- 
R\$ 650 milhões em exportações
 (8,2% do total)
- 
10,6 mil trabalhadores
- 
1,1 mil vagas abertas

Fonte: Sindipeças. Dados de 2018

De acordo com o executivo, a evolução permitirá à unidade de Joinville atender projetos de carros de passeio de plataformas globais. Com isso, as exportações, que em 2018 representaram 20% dos negócios, pularão para 30% este ano e chegarão a 50% em 2020, de acordo com o planejamento da Hengst. Os percentuais se mostram ainda mais significativos porque a empresa como um todo está em franco crescimento. Em 2018, o faturamento cresceu 25% e a previsão é que se eleve, no mínimo, mais 20% este ano. Com 7 mil metros quadrados de área construída, a empresa opera em três turnos com 100% da capacidade instalada e recebe investimentos de R\$ 7 milhões para elevar a produção em 30% e ampliar a área de estocagem. Os no-

vos 2 mil metros quadrados abrigam sete injetoras com alimentação automatizada operadas por apenas um trabalhador, atendendo os requisitos da indústria 4.0. Com 160 funcionários, projeta elevar em 10% o número de trabalhadores a partir do meio do ano, quando a nova ala entrar em funcionamento.

A conexão do setor com o mercado mundial não depende somente de multinacionais como a Hengst. Há diversas indústrias de origem local muito bem posicionadas nas cadeias globais de fornecimento para o setor automotivo. É o caso da Zen SA, de

Brusque, maior fabricante independente e principal fornecedora de impulsos de partida no mundo. A companhia de mil funcionários exporta mais da metade do que produz para um conjunto de 100 países, o que se refletiu em taxas de crescimento de faturamento de 8% em 2016 e 2017 ante os anos anteriores. Em 2018 a receita cresceu 17%, elevando a taxa de ocupação da capacidade instalada para 85%. “Com mudanças em nosso posicionamento estratégico, conquista de novos clientes e atualização de linhas projetamos elevar em 13% o faturamento este ano”, informa o presi-

dente Gilberto Heinzmann.

A Tupy, de Joinville, também se mantém saudável graças à atuação internacional. A fundição produz blocos e cabeçotes de motores e peças para sistemas de freio, transmissão, direção, eixo e suspensão, desenvolvidos sob encomenda por fabricantes de caminhões, ônibus, máquinas agrícolas e de construção, automóveis e motores industriais e marítimos. O presidente Fernando Rizzo afirma que a empresa conseguiu reduzir os efeitos da crise econômica do País graças à diversificação de mercados, clientes e segmentos de atuação.

“Atualmente, mais de 80% do resultado da empresa é proveniente de exportações. Entre os nossos clientes estão os grandes fabricantes mundiais de veículos comerciais e equipamentos que se beneficiam diretamente do crescimento global, dada a forte atuação nos segmentos de transporte de cargas, infraestrutura e agricultura”, detalha o executivo. O faturamento da Tupy cresceu 30% em 2018, e o lucro 77%.

Ociosidade | De fato, empresas exportadoras estão atravessando com menores dificuldades uma das piores crises já vividas pelo setor no Brasil. Entre 2013 e 2016 a receita total dos fabricantes de veículos e máquinas agrícolas e ferroviárias reduziu-se a menos da metade. A produção de automóveis despencou de 2,9 milhões de unidades para 1,7 milhão (veja os



DIVULGAÇÃO

Mirara, da Hengst: novos produtos atenderão plataformas globais



CLEBER GOMES

quadros). Muitas empresas quebraram ou pediram recuperação judicial. A notícia de que a GM estaria estudando encerrar as operações no País e o fechamento de uma fábrica de caminhões da Ford em São Bernardo do Campo (SP) dão sinais de que a situação ainda é crítica, apesar da recuperação parcial dos níveis de produção. Espera-se que somente em 2021 os níveis de 2013 sejam alcançados.

Só que no auge da crise brasileira, entre 2014 e 2016, o mercado mundial de veículos seguiu crescendo, e para atendê-lo as exportações de autopeças e de veículos de Santa Catarina subiram 44% no período, garantindo a operação das indústrias em níveis relativamente altos. De acordo com Hugo Ferreira, do Sindipeças, em 2018 a ociosidade média no Brasil foi de 31,5%, enquanto em Santa Catarina ficou entre 20% para as indústrias que exportam e 30% para as que só operam no mercado interno. “Em 2019 temos de seguir no mesmo

Fábrica da Zen, em Brusque: receita cresce dois dígitos por ano



CLEBER GOMES

São Bento do Sul, onde investe R\$ 15 milhões. A empresa é uma das principais fabricantes do mundo de mangueiras flexíveis de freios e tubos para conexões de turbo para motores de automóveis. “A escolha de São Bento foi estratégica pela proximidade com os principais clientes da Região Sul do País, entre eles montadoras como GM, Volkswagen e Renault, e sistemistas como a Yapp”, diz Jürgen Kneissler, diretor-geral da Cooper Standard para a América do Sul. A empresa conta com fábricas nas cidades de Atibaia (SP), Varginha (MG) e Camaçari (BA), onde opera dentro da unidade da Ford. A operação catarinense começou gerando 150 empregos, entre diretos e indiretos. “A previsão é de que nos próximos três anos o número de funcionários pule para 300”, informa Kneissler.

A abertura de vagas de trabalho é outro efeito visível do novo fôlego do setor automotivo. Ela é observada nos segmentos de produtos de metal, metalurgia e máquinas e equipamentos, que em Santa Catarina estão diretamente correlacionadas ao setor de automóveis, para quem fornecem parte da produção. Considerando-se todos esses segmentos, o saldo de empregos foi positivo em

Silva, da Fremax: previsão de abertura de 150 vagas de emprego

caminho, com foco nas exportações, que é mais seguro e estável, e que nos força a aprimorar a qualidade dos produtos, fator que nos coloca em um nível mais alto de competitividade”, assinala Ferreira.

Investimentos | Outra boa notícia é que o crescimento das exportações e a retomada gradual do mercado interno estimulam novos investimentos. A Fremax, de Joinville, líder na produção e comercialização de discos e tambores de freios na América Latina, já trabalha com 100% da capacidade produtiva – que é de 4,5 milhões de peças/ano. Adquirida no fim do ano passado pela Fras-le, empresa do grupo gaúcho Randon, a Fremax terá ampliada sua área cons-

truída e receberá novos equipamentos para fundição, usinagem e expedição. “Vamos elevar a produção em cerca de 50% até 2020, chegando à capacidade de 6,5 milhões de peças por ano”, projeta Júlio César da Silva, diretor de operações. O número de funcionários, que atualmente é de 600, subirá para 850.

A empresa não sofreu tanto os efeitos da crise por direcionar a maior parte da produção ao mercado de reposição. Fundada em 1986, a Fremax tem um mix de 60 mil aplicações distintas, destinadas a carros de passeio, utilitários e picapes médias. “Hoje, no mercado de reposição, temos peças do Fusca ao Porsche”, afirma Silva. A reposição representa metade das vendas, enquanto as exportações

para mais de 60 países respondem por 40% e as montadoras por 10%. Com a retomada do mercado interno, a meta é direcionar 30% da produção diretamente às montadoras até 2021.

Operações em Santa Catarina têm se mostrado estratégicas para grandes fabricantes. Em janeiro a multinacional americana Cooper Standard America do Sul iniciou atividades em



5,1 mil vagas no ano passado. “Nas fundições, o nível de emprego deve subir 5% este ano”, projeta Rangel Carlos Eisenhut, gerente da regional Sul da Associação Brasileira de Fundição. Trata-se de uma continuidade do crescimento que ganhou força no ano passado, quando o emprego no setor teve alta de 5,6% no Brasil, enquanto na Região Sul o índice subiu 11,6%, somando mais de 21 mil postos diretos de trabalho, sendo que 75% deste total está concentrado em Santa Catarina.

Ferramentas | Terêncio Knabben Oenning, presidente do Sindicato das Indústrias Metalúrgicas e de Material Elétrico de Joinville e diretor de manufatura da Granaço, afirma que de um ano para cá o setor retomou as contratações para aumentar a produção e atender principalmente às demandas externas. “As empresas estão focando na agregação de valor de seus produtos para ganhar merca-

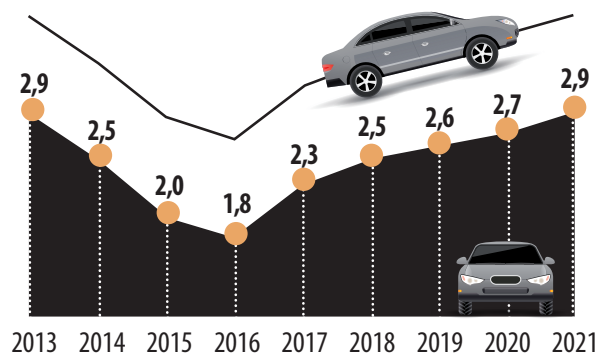
do”, diz. Tal exigência também força a abertura de postos de trabalho para profissionais mais qualificados e com salários mais elevados. Na própria Granaço houve a contratação de 30 pessoas no ano passado, chegando a um total de 130. “Estamos ocupando espaço de concorrentes de fora do Estado que fecharam as portas”, detalha Oenning, completando que a companhia investe entre 30% e 40% do lucro em novos equipamentos e tecnologias, treinamento e melhorias do ambiente fabril. A empresa pretende aumentar de 10% para 15% a participação da linha automotiva no faturamento este ano.

As ferramentarias, indústrias que produzem moldes para peças de outras indústrias, também são beneficiadas pela retomada do setor automotivo. É um segmento importante para Santa Catarina, pois Joinville é o maior polo brasileiro, com 400 empresas. As ferramentarias faturaram 7% a mais em 2018, em relação ao ano anterior, em função das encomendas de montadoras e sistemistas, que representaram 57% da carteira total de pedidos. Com a aprovação do Programa Rota 2020, que incentiva o setor automotivo, e um programa do governo paulista para incentivar ferramentarias, a expectativa é que os pedidos cresçam 25% este ano e mais 30% no ano que vem. “Boa parte dessas encomendas deverá ser direcionada às ferramentarias instaladas em Joinville e região, que podem elevar os empregos diretos dos atuais 3 mil para 4 mil”, projeta Christian Dihlman, presidente da Associação Brasileira da

Vaivém do mercado

Automóveis produzidos no Brasil até 2018 e projeções

(em milhões)



Fonte: ACIJ e Observatório FIESC



Kilpp e Pereira: meta de crescimento de 20% este ano

Colheita lucrativa

Indústria de tratores não tomou conhecimento da crise setorial

A fabricante coreana de tratores agrícolas LS Mtron, instalada em Garuva em 2013, multiplicou por quase dez a participação de mercado desde então, para 16,6% do segmento em que atua. Nos últimos dois anos as vendas cresceram 45% e 35%, fechando em 3,4 mil unidades no ano passado. “Graças ao ótimo desempenho do agronegócio, a crise que afetou a economia do País não nos prejudicou”, afirma Ronaldo Pereira, gerente nacional de vendas.

O bom momento ajudou na consolidação da marca por meio da rede de revendedores – há 55 lojas em 15 estados – e a ação junto a frotistas. A empresa criou seu próprio banco e consórcio e lançou seis modelos no biênio 2017/2018, com potências de 25 cv e 145 cv, os menores e maiores modelos de sua linha. “Há opções de tratores destinados desde a agricultura indoor (estufas) até o preparo de solo e plantio direto de culturas como arroz e batata”, exemplifica o executivo.

A meta para este ano é aumentar em 20% o número de unidades vendidas, com atuação mais forte na Região Nordeste. A incorporação de tecnologias como a telemetria permite acesso a dados por meio de computador ou smartphone. “Os modelos ajudam na gestão dos custos, eliminando os desperdícios”, diz Astor Kilpp, gerente de marketing e produto.

Indústria de Ferramentais (Abinfer).

Mas, para alcançar este desempenho, alerta o dirigente, será necessário um maciço investimento em renovação do parque fabril, capacitação técnica profissional e inovação tecnológica. Esta corrida não se limita a esse pequeno elo da imensa cadeia produtiva que envolve a produção de veículos. O setor está à beira de mudanças disruptivas que envolvem veículos autônomos, car-

ros elétricos, mobilidade compartilhada e conectividade, dentre outras tendências que podem transformar profundamente a indústria. “A solução estrutural é pesquisa, desenvolvimento e inovação. Precisamos acelerar o ciclo de entrada de autopeças produzidas no Brasil em um novo veículo ou produto. Precisamos ser mais competitivos e com viés forte em inovação”, diz Dan Ioschpe, presidente do Sindipeças. IC



Cresce o uso de robôs na indústria para automatizar tarefas repetitivas e perigosas ou para dividir funções com trabalhadores de carne e osso

Por **Maurício Oliveira**

Colaboradores *high tech*

Os robôs chegaram de vez à indústria catarinense. E quem ainda pensa se tratar de um investimento muito alto, ao alcance apenas de grandes empresas, pode ter uma surpresa positiva ao se informar melhor sobre o assunto. Hoje já é possível até alugar equipamentos desse tipo, serviço oferecido pela Pollux, fundada há 22 anos em Joinville com o propósito de tornar a indústria mais competitiva pela adoção de tecnologias avançadas de automação. “No começo, na década de 1990, os robôs ainda pareciam uma realidade distante. Agora estamos vivendo aquele futuro imaginado”, entusiasma-se o CEO José Rizzo Hahn Filho, fundador da empresa, que hoje tem mais seis sócios e se destaca nacionalmente no setor de robótica – já são mais de mil projetos implantados, incluindo 300 robôs.

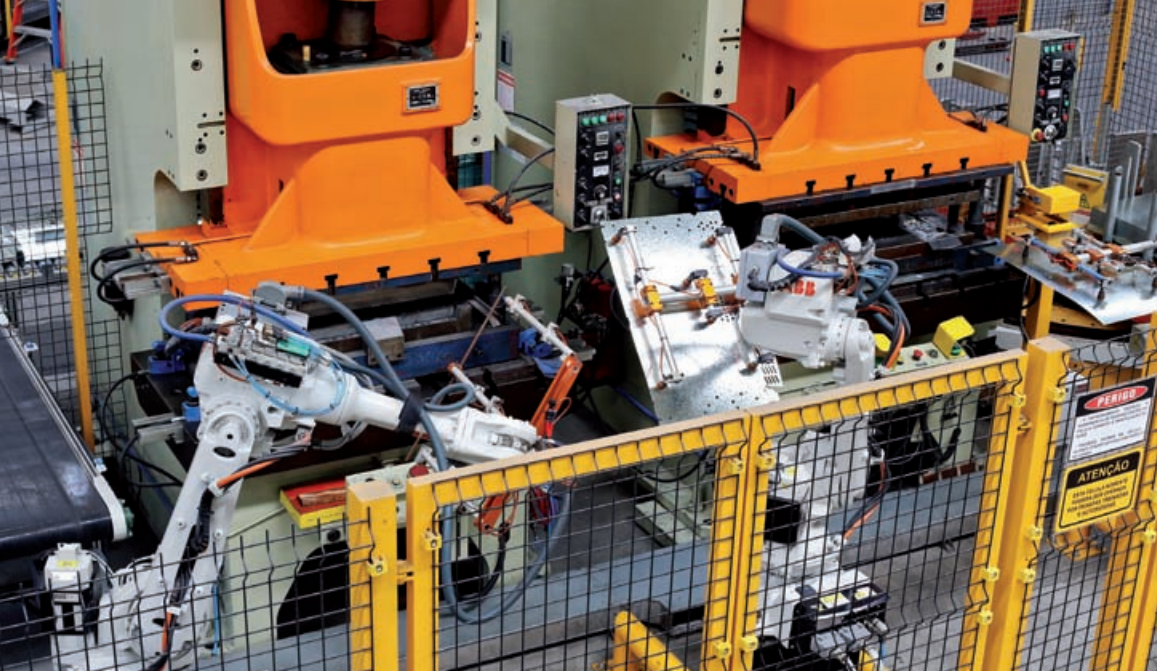
No começo, os trabalhos da Pollux eram concentrados em tarefas mais específicas, como visão artificial para inspeção de qualidade de produtos. Depois dos primeiros cinco anos, a empresa passou a desenvolver linhas de montagem avançadas, especialmente para o setor automotivo – 75% dos veículos produzidos no País hoje carregam peças e componentes que passaram pelos equipamentos da fabricante catarinense. Na medida em que o uso de robôs se expandiu, passou a atingir outros setores da indústria além do automotivo – especialmente o metalmeccânico e o alimentício. As aplicações se diversificaram e chegaram a processos como carga e descarga de máquinas,

análises de laboratório, testes de vida útil de produto, encaixotamento, aplicação de adesivo, paletização, solda, polimento, aparafusamento, linhas de envase, montagem, prensa e estamparia, dentre várias outras.

Com essa diversificação, São Paulo deixou de ter preponderância absoluta como mercado para robôs no Brasil. Clientes de outros estados, incluindo Santa Catarina, passaram a aparecer com maior frequência na lista de clientes da Pollux, que soma hoje 200 funcionários. E a expectativa é de grande impulso na próxima década por conta da adoção dos princípios da indústria 4.0, a quarta revolução industrial, e da disseminação da chamada “internet das coisas”, caracterizada pela conexão permanente à rede de objetos físicos, como máquinas, automóveis, prédios e infraestrutura em geral, o que permite um processo permanente de coleta, interpretação e transmissão de dados.

Aluguel | A Pollux passou a apostar nos últimos dois anos no conceito de “robô como serviço” – nele se encaixa a ideia do aluguel, cujo contrato engloba o fornecimento de todos os serviços necessários para desenvolvimento do projeto, manutenção e orientações de uso. O processo de locação de um robô começa com o mapeamento das oportunidades de instalação do equipamento no cliente e apresentação da análise da viabilidade, baseada na projeção de redução de custos. Somando-se atributos

381 mil
unidades de
robôs industriais
foram vendidas
no mundo
em 2018



MARCON RUPP

Linhas robotizadas como a da Mueller evitam riscos de acidentes

como precisão (melhor consistência no resultado de tarefas repetitivas), alta produtividade (podem trabalhar 24 horas por dia, sem pausa) e eliminação de riscos de segurança e ergonomia (em postos de trabalho repetitivos, perigosos ou insalubres) às economias com salários e benefícios dos funcionários, o ganho proporcionado por um robô pode chegar, dependendo das circunstâncias, a R\$ 200 mil por ano.

Uma vez fechado o contrato de aluguel, que costuma ter duração

definida entre dois e cinco anos, a Pollux desenvolve a engenharia. A empresa responsabiliza-se, a seguir, pela instalação e suporte ao longo do período de vigência do contrato. “A grande vantagem do aluguel é evitar o investimento inicial na compra de um robô. O custo vai sendo diluído ao mesmo tempo que o equipamento contribui para o lucro da empresa”, afirma Rizzo.

Uma das primeiras clientes da Pollux no sistema de aluguel foi a Docol Metais Sanitários, também de Joinville. A tradicional empresa, com mais de seis décadas de existência, já havia identificado a possibilidade de substituir algumas funções por robôs. Ao buscar informações sobre as alternativas do mercado, chegou à Pollux e se decidiu pela locação de um equipamento para operar um torno mecânico no qual é realizada a usinagem de diferentes tipos de tubos. “A ideia era fazer um teste, ter uma primeira experiência, e para esse objetivo a opção do aluguel é perfeita”, lembra o coordenador de produção e processos da Docol, Fábio José Rau-



DNVUEGACAO

Pollux realiza contratos de aluguel que duram de dois a cinco anos

sis. Até então, havia um operador da máquina para cada um dos três turnos, com a atividade extremamente repetitiva de colocar e logo em seguida retirar as peças do torno, uma a uma. Agora, o robô se encarrega da tarefa, cabendo ao operador de uma máquina próxima apenas a missão de definir a programação no início da jornada, momento em que seleciona o tipo de peça e abastece o robô da matéria-prima a ser processada. Embora prefira não revelar os valores, Rausis diz que a economia com os salários e benefícios dos três funcionários e o ganho de 10% em produtividade são suficientes para cobrir o custo do aluguel do robô. Não houve demissões, entretanto, já que os antigos ocupantes da função foram remanejados internamente, evitando a necessidade de novas contratações em outros setores.

Ponta do lápis | O contrato fechado entre a Pollux e a Docol tem três anos de duração, dos quais já transcorreram os dois primeiros. “Os resultados são muito positivos e certamente ampliaremos a atuação dos robôs. Já mapeamos 14 postos que deixarão de existir por conta disso”, conta Rausis. A empresa só não decidiu ainda se vai repetir o esquema do aluguel ou se vai comprar os novos robôs. “Colocando na ponta do lápis, talvez a compra seja melhor do ponto de vista financeiro. Mas o contrato de aluguel inclui a tranquilidade de ter todo o acompanhamento”, descreve o coordenador de produção e processos da Docol.

A crescente presença de robôs na

Área promissora

Na FIESC, robótica está presente da educação infantil à produção de inovações

A robótica vem sendo cada vez mais considerada uma área profissional promissora. Para fomentar o interesse das crianças e adolescentes, o SESI de Santa Catarina desenvolveu programas que estão disponíveis em várias cidades do Estado. Para participantes entre sete e dez anos, há o Robótica Kids, estruturado em seis trilhas de aprendizagem, cada uma delas com 80 horas de duração. Dos 11 aos 18 anos, a opção passa a ser a Jornada de Educação Tecnológica, curso dividido em três módulos, com 60 horas cada, que apresenta o papel da robótica como tecnologia a serviço do homem. Para adolescentes há também o Programa de Iniciação Tecnológica Empreendedora, com carga de 132 horas e inclui o desenvolvimento de protótipos.

Já o SENAI colabora para o desenvolvimento tecnológico do setor. Um dos projetos desenvolvidos pelo Instituto SENAI de Inovação em Sistemas de Manufatura, sediado em Joinville, resultou, no final do ano passado, no pedido de patente de um robô para pintura em grandes superfícies planas e verticais, a exemplo de plataformas e cascos de navios, desenvolvido por encomenda da Petrobras. Com autonomia para trabalhar durante 11 horas, período em que consegue cobrir uma área de 2,2 mil metros quadrados, o sistema – que está entrando na fase de testes em situações reais – foi pensado para eliminar riscos para trabalhadores e aumentar a eficiência no cumprimento da tarefa, tanto no que diz respeito ao tempo quanto à redução na quantidade de tinta utilizada.



FOTOS: MARION RUPP

indústria é um fenômeno mundial, embora cinco países sejam responsáveis, juntos, por 72% do mercado: China, Japão, Coreia do Sul, Estados Unidos e Alemanha. De acordo com o relatório mais recente da Federação Internacional de Robótica (IFR), foram vendidas no ano passado 381 mil unidades de robôs industriais no mundo, 30% a mais em comparação ao ano anterior e 114% acima da marca de cinco anos antes. A receita obtida, contudo – US\$ 16,2 bilhões –, representou um crescimento menor, de 21%. Isso significa que o custo médio dos projetos caiu de US\$ 46 mil para US\$ 42,5 mil, demonstração de que há um processo global de “popularização” dos robôs.

Há, como no caso da Docol, funções que podem e devem ser totalmente substituídas por robôs, em decorrência dos riscos à saúde, da insalubridade ou simplesmente por serem enfadonhas demais. Outras tantas continuarão, ao menos por enquanto, dependendo parcialmente da capacidade de decisão e de discernimento das pessoas de carne e osso. Diante dessa constatação, a tendência do mercado é o desenvolvimento de robôs colaborativos, também conhecidos como *cobots*, concebidos para situações em que a máquina não consegue substituir completamente a atuação humana, mas pode assumir a parte mais mecânica e repetitiva dessas atribuições, trabalhando lado a lado com as pessoas de forma segura. Os *cobots* ajudam, assim, a superar o mito de que a adoção de robôs representa pura e simplesmente a supressão de empregos

Ferrari, da Fersiltec: projetos sob medida para pequenas indústrias



– ao contrário, a relação com os “colegas” humanos será cada vez mais de parceria e complementariedade.

“Os *cobots* são mais fáceis de implantar dentro da lógica que já existe na linha de produção”, diz o fundador e diretor técnico da Fersiltec, de Timbó, Jean Carlos Ferrari. Fundada em 2007 como oficina de manutenção de máquinas industriais, a Fersiltec foi se voltando aos poucos à tecnologia e se especializou em desenvolver projetos de automação para clientes de menor porte, quase todos sediados em Santa Catarina. A empresa oferece em seu site um e-book – “Robótica colaborativa para pequenas empresas” – em que apresenta uma planilha de cálculo para que o interessado possa mensurar o retorno do investimento. “Toda empresa, independente do porte, tem necessidade de reduzir custos e dificuldade para encontrar, treinar e manter pessoas que realizam tarefas repetitivas”, afirma Ferrari.

Entre os clientes da empresa está a Mueller Fogões, também de Timbó,

que instalou o primeiro robô, ainda em 2014, para realizar um processo de solda, e depois comprou mais seis com a missão de carregar chapas metálicas para dentro de uma prensa – evitando, assim, os riscos da realização manual da tarefa. Novos quatro robôs deverão ser instalados este ano para interligar essa linha de estamparia já automatizada ao depósito. A nova missão dos equipamentos em desenvolvimento será retirar as peças da pilha e depositá-las sobre a esteira que as levará aos robôs responsáveis pela operação da prensa. “E os investimentos certamente não vão parar por aí”, diz o analista de processos Eduardo Nau, responsável pelos projetos de automação e inovação da Mueller Fogões. “Pretendemos instalar robôs colaborativos na linha de montagem, que junta algumas tarefas repetitivas e desgastantes com outras que por enquanto ainda dependem do trabalho humano.” Ele estima que até 20% dos 320 postos da linha de montagem poderão ser eliminados a curto prazo. **IC**

Nau, da Mueller: planos de expansão incluem robôs colaborativos



Ouro líquido

Vodka, cerveja e vinho catarinense se destacam em premiações internacionais, consolidando o Estado como referência na produção de bebidas de alto padrão

Por **Leo Laps**

A gastronomia catarinense é conhecida há muito tempo pela farta variedade, efeito direto da colonização do Estado por diferentes povos da Europa. Recentemente, Santa Catarina passou a galgar uma fama mais específica no setor, inclusive fora do País, por meio de uma série de premiações obtidas por tipos de bebidas alcoólicas tão diferentes como o vinho, a cerveja artesanal e até mesmo a vodka. Ao conquistar este reconhe-

cimento internacional, empreendimentos como a cervejaria Lohn Bier, no Sul do Estado, a Vinícola Abreu Garcia, na Serra Catarinense, e a destilaria Kalvelage, no Vale do Itajaí, captivam o paladar do consumidor mais desconfiado – aquele acostumado a acreditar que, talvez com exceção da cachaça, tudo o que vier do exterior tem maior qualidade. E também mostram uma Santa Catarina cada vez mais consolidada como polo produtor de bebidas de alto padrão.

A cerveja artesanal já se beneficia de portas escancaradas: eventos como o Festival Brasileiro da Cerveja, em Blumenau, e histórias de sucesso como a da Cervejaria Eisenbahn, fundada na mesma cidade em 2002, abriram caminho para que o produto nacional fosse visto hoje com o devido reconhecimento. O vinho, por sua vez, ganha terreno aos poucos, ano após ano. Já uma vodka produzida no Brasil precisa de um certo esforço de marketing e muito comprometimento para provar que é de fato um produto diferenciado. “Tínhamos desde o começo uma missão muito clara: quem vai acreditar em uma vodka brasileira ultrapremium? Até então, não havia referência: todas as concorrentes seguem um conceito standard. Queríamos brigar com os de fora, com a Cîroc, com a Grey Goose, com uma vodka 100% cereais”, explica Maurício Kalvelage, gestor comercial e sócio-proprietário da Bebidas Kalmae.

A melhor estratégia foi conquistar, logo no segundo ano de existência da empresa, em 2014, duas medalhas de prata no San Francisco Spirits Competition e no Hong Kong

International Wine & Spirits, respeitados concursos internacionais de bebidas alcoólicas. No ano seguinte, a Kalvelage saiu da Costa Oeste dos Estados Unidos com a medalha de ouro – a única vodka da América Latina a obter esse feito. Em 2018 a grande conquista foi a medalha de ouro em Hong Kong. “Esse tipo de premiação quebra a barreira. O consumidor passa a pensar diferente: ‘Deve ser boa mesmo, vou provar’”, complementa.

A Kalvelage surgiu de um projeto de aposentadoria dos irmãos Maurício e Marcos Kalvelage: eles aspiravam produzir sua própria vodka, com mais qualidade do que aquela ofertada pelas marcas nacionais. Quando a empresa de mármore e granito fundada pelo pai deles passou a perder faturamento em 2008 devido à crise econômica nos Estados Unidos – seu maior cliente –, os dois resolveram adiantar os planos. Passaram os quatro anos seguintes estudando e aprimorando experimentos feitos em uma minidestilaria montada na casa de Maurício até fundar a destilaria em 2013.

Construída para produzir 170 mil litros de bebidas por mês, a fábrica localizada no pequeno município de Botuverá trabalha hoje com apenas 10% da capacidade, fabricando três tipos de vodka e gim. As vendas crescem a cada ano, dentro de um planejamento que deve incluir, até 2025, mais cinco produtos (inclusive uísque que já envelhece em barris) e exportação para países como China e Estados Unidos. “Hoje não temos rejeição.

Premiações ajudam a convencer os consumidores de que as bebidas têm qualidade



Maurício Kalvelage | água de Botuverá é ideal para destilados de alto padrão



170 mil litros/mês

Capacidade de produção da Kalvelage em Botuverá



Conquistamos um renome e, agora, precisamos garantir que todos nossos produtos sejam de alto padrão”, afirma Kalvelage.

Internet | Mesmo tendo conquistado a confiança do consumidor, cervejeiros artesanais do Brasil também procuram aproveitar premiações nacionais e internacionais para fazer marketing. “Pequenas empresas não têm dinheiro para veicular propaganda na televisão ou revistas de distribuição nacional. Na internet é tudo muito democrático. Em 2015, quando ganhamos nossas primeiras duas modestas medalhas no Festival Brasileiro da Cerveja, percebemos que ocorreu de imediato um marketing espontâneo, na mídia e nas redes sociais. Ter uma cerve-

ja com uma premiação – seja ouro, prata ou bronze – é um desígnio de qualidade e uma excelente oportunidade de divulgar uma cervejaria”, atesta Richard Westphal Brighenti, mestre-cervejeiro da Lohn Bier, de Lauro Müller.

A Lohn Bier produz a cerveja artesanal mais premiada do País em 2017 e 2018, a Carvoeira (uma homenagem à indústria do carvão no município). Em 2017 destacou-se também com a Catharina Sour Uva Goethe, que foi considerada a melhor cerveja do mundo na categoria Flavored Fruit & Vegetable no World Beer Awards, em Londres. A empresa foi fundada em 2014 com investimentos do sogro de Brighenti, Francisco Felisbino. A ideia de montar uma cervejaria venceu outros

seis planos de negócios em que a família estudava investir. “A cerveja era um hobby para mim desde 2009, e ter uma cervejaria era uma ideia romântica até percebermos que era um negócio sério, que vinha crescendo. Decidimos refazer o plano de negócios, com mais coragem, e hoje conseguimos nos destacar em um mercado muito concorrido”, avalia o mestre-cervejeiro. Em 2018, a fábrica com 55 funcionários atingiu a marca de 100 mil litros de cerveja por mês, e desde a fundação nunca cresceu menos de 40% em relação ao ano anterior. Tendo a Carvoeira como vedete, a Lohn exporta uma pequena mas orgulhosa quantidade para países como Estados Unidos, Portugal e Paraguai, e sonda novos destinos na América Latina e na Europa.

Altitude | A Abreu Garcia, vinícola localizada em Campo Belo do Sul, na fronteira com o Rio Grande do Sul, era um sonho antigo do médico oftalmologista Ernani Garcia. Filho de um comerciante da Grande Florianópolis, ele sempre nutriu o desejo de trabalhar no campo. Na virada do milênio, encontrou uma propriedade na Serra Catarinense e começou a criar gado Hereford. As primeiras parreiras foram plantadas em 2006. Hoje, a vinícola colhe sete tipos de uva de origem francesa e uma italiana. “Sempre pensei em trabalhar com agronegócio. A base de tudo começou com a pecuária. E com a onda dos vinhos de altitude que vinha surgindo em Santa Catarina percebemos que estávamos em um lugar perfeito para a vitivinicultura”, lembra Garcia.

Localizada em uma altitude intermediária, a 950 metros de altitude, a Fazenda Campo Belo conta com muita insolação, clima seco, sem influência do mar, e uma grande diferença de temperaturas entre dia e noite. “Aqui conseguimos um amadurecimento completo das uvas. Os taninos são mais redondos e delicados, não precisamos de tantos anos de guarda para o vinho ficar pronto. E como o vinhedo mais distante fica a menos de um quilômetro da vinícola, pre-

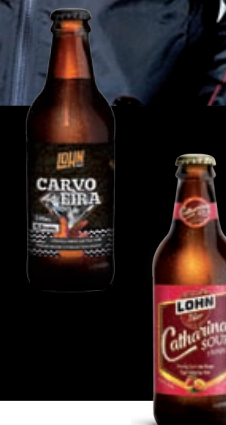
Richard Brighenti | cerveja era hobby, e cervejaria ideia romântica



DIVULGAÇÃO

34

Número de medalhas conquistadas pela Lohn Bier em 2018, em concursos nacionais e internacionais





Ernani Garcia | Serra é lugar perfeito para a vitivinicultura

Em 2018 a Abreu Garcia recebeu três medalhas de ouro no Concurso Mundial de Bruxelas, com um Malbec, um Chardonnay e um Sauvignon Blanc



servamos a qualidade da maioria dos frutos”, analisa um dos enólogos da Abreu Garcia, Leonardo Ferrari.

O foco em produzir pouca quantidade com alta qualidade obteve reconhecimento máximo em 2018, quando a Abreu Garcia recebeu três medalhas de ouro no Concurso Mundial de Bruxelas, na Bélgica, com um Malbec, um Chardonnay e um Sauvignon Blanc. Mas o fundador da vinícola pondera que o vinho brasileiro de qualidade ainda está longe do reconhecimento merecido dentro do mercado interno. “O consumidor brasileiro até tem acreditado mais no vinho nacional, mas ele

precisa de mais oportunidades para prová-lo. Para isso, algo essencial é torná-lo mais acessível – daí a nossa luta para diminuir a carga tributária do nosso produto”, considera Garcia.

Se as vinícolas costumam se localizar em ambientes rurais para se beneficiar do clima, o mesmo não é mais necessário para uma cervejaria moderna, que conta com tecnologia para deixar a água usada na fabricação com as características minerais que desejar. Mas a Lohn Bier aproveitou sua localização, ao pé da Serra do Rio do Rastro, para puxar água quase perfeita para as receitas do mestre-cervejeiro de um bolsão superficial que fica a menos de 200 metros da fábrica. “Temos uma água muito boa,



FOTOS: DIVULGAÇÃO



precisamos fazer poucos ajustes nela. E como usamos cerca de oito litros de água para cada litro de cerveja produzida, é um insumo importante, que impacta nos custos e na qualidade da nossa cerveja”, explica Brighenti. A localização é tão importante que a Serra está ali, estampada no logotipo da cervejaria. “O único problema é a mão de obra, que precisa vir de fora ou ser desenvolvida pela própria empresa”, afirma.

pH neutro | Com menos de dez funcionários, a Kalvelage não sofre tanto com esta questão. Inclusive, só entra na fábrica quem realmente precisa. “Passamos quatro anos pesquisando grandes empresas do

ramo e criamos equipamentos e uma linha de produção próprios, que podem ser copiados. Há uma tecnologia própria implantada, por isso o sigilo”, revela Maurício. A localização, no entanto, é essencial. “A água de Botuverá tem um pH ideal para nossos produtos. Uma cervejaria consegue usar água da rede e até mascarar defeitos com o malte e o lúpulo. Mas a vodca é uma bebida neutra e muito limpa, então não pode ter resíduos. Só a poluição do ar já prejudicaria muito sua qualidade”, explica o fundador da destilaria.

Os três empreendimentos também aproveitam a grife Santa Catarina para atestar a qualidade de seus produtos e movimentar o turismo. Em Lauro Müller, a Lohn Bier tem um pub anexo à fábrica, à beira da SC-390, rodovia famosa pelas curvas que descem a Serra do Rio do Rastro. Já a Kalvelage, diante do segredo de sua fábrica em Botuverá, prepara-se para abrir no Centro de Blumenau uma loja conceito, onde os visitantes poderão conhecer melhor a marca e comprar produtos exclusivos. A Abreu Garcia se vale de seus 10 hectares rurais para promover até casamentos e batizados, além de eventos gastronômicos e degustações ao ar livre. Participa também da Vindima de Altitude de Santa Catarina, que em 2019 reuniu 14 vinícolas da Serra Catarinense em um roteiro com visitas guiadas e harmonizações especiais. “Nosso estado tem um grande reconhecimento nacional: o brasileiro sabe que, quando algo vem daqui, é bom. É um fator que valoriza nosso produto”, analisa Ernani Garcia. **IC**

Humildade e senso de oportunidade

Foi com estes ingredientes que Sidney Ogochi começou a empreender na pequena São Carlos, em 1989. Sua empresa se tornou uma gigante da moda, crescendo cinco vezes em sete anos

Por **Maurício Oliveira**



Em 1989, aos 20 anos, Sidney Ogochi era um jovem cheio de planos. Nascido em Wenceslau Braz (PR) e criado em Campo Grande (MS), neto de imigrantes japoneses tanto por parte de pai quanto de mãe, terceiro de quatro filhos, ele vendeu a moto comprada com as economias de quem trabalhava desde os 14 anos como balconista e caixa de lojas para iniciar o próprio empreendimento na área de confecções. “E tinha que ser em Santa Catarina, por tudo o que o Estado representava neste setor”, lembra. A ideia original era se instalar em Blumenau ou Brusque, principais centros da indústria têxtil, mas o rapaz se assustou ao perceber que, nestas cidades, os investimentos necessários seriam altos demais para quem estava começando. Durante uma viagem pelo Oeste do Estado, ele parou em São Carlos com a intenção inicial de apenas passar a noite. Conversou com algumas pessoas, falou sobre seus planos e, quando se deu conta, estava sendo levado para conhecer o prefeito – que, interessado em fomentar a economia local, o convidou a montar ali seu empreendimento, oferecendo como incentivo uma pequena sala e uma linha telefônica. Ogochi aceitou a oferta e começou com duas funcionárias que operavam máquinas de costura.

Hoje, a Ogochi Menswear, especializada em moda masculina, emprega 1,1 mil pessoas. No ano passado, produziu mais de 4,7 milhões de peças. Contrariando a tendência de terceirização do setor, 90% da produção é interna, o que permite um maior controle dos processos e da qualidade. São sete unidades fabris, localizadas em São Carlos, Águas de Chapecó, Planalto Alegre e Caxambu do Sul – esta última inaugurada em 2018 –, além do escritório em São Paulo. O mix da marca, composto por camisas, calças, bermudas, camisetas, moltons, polos, blazer, jaquetas, calçados, mochilas, óculos, carteiras, cintos, bonés e meias, é encontrado em milhares de pontos de venda em todo o País, com maior concentração nas regiões Sul e Sudeste – e a ideia é continuar expandindo. “Acreditamos no Brasil, na grandeza de oportunidades que este país oferece em todo o seu território e nos espaços vazios que podem ser ocupados”, afirma Ogochi.

A empresa fechou 2018 com receita de R\$ 195 milhões, crescimento de 37% em relação ao ano anterior – 75% do faturamento vem da moda adulta e os restantes 25% do segmento infantojuvenil. “Foi um resultado que nos deixou animados e orgulhosos. Nossa meta no início do ano era crescer 20%, e ainda houve uma série de percalços e surpresas, como as crises políticas, a greve dos caminhoneiros, a Copa do Mundo e as eleições”, diz o fundador e CEO.

O ritmo de crescimento vem sendo mantido regularmente, a ponto de a Ogochi ter sido incluída nas últimas oito versões da lista das empresas que mais crescem no Brasil, elaborada pela consultoria Deloitte. Em 2011, ano da primeira participação no ranking, a receita era de R\$ 37 milhões, com 319 funcionários. Desde então, a equipe triplicou e o faturamento cresceu mais de cinco vezes. Como os números evidenciam, há

A Ogochi desenvolve duas coleções por ano, cada uma delas com mais de 3 mil itens

FOTOS: JÚNIOR DUARTE



“O aprendizado permanente é uma regra aqui. Temos um forte programa de capacitação interna”

uma grande capacidade empreendedora por trás da discrição e do tom de voz suave do líder, que precisou superar muitos desafios ao longo dessas duas décadas. “O que eu acho mais importante ao olhar para trás é perceber que os princípios que imaginei lá no começo foram mantidos: gestão correta e pautada pelo respeito aos valores humanos”, ele afirma, para em seguida ressaltar que a característica que considera fundamental para quem está começando é a humildade. “É preciso reconhecer que não se tem conhecimento e experiência suficientes. Eu buscava informações com fornecedores, clientes e consultores. Estava sempre aberto a aprender, ao mesmo tempo que precisava lidar com fatores como a inflação altíssima no País, que dificultava muito qualquer planejamento”, lembra.

Os potenciais efeitos negativos de estar distante dos grandes centros foram neutralizados aos poucos, sobretudo pela vontade de continuar sempre aprendendo e buscando informações – nesse ponto, o desenvolvimento da internet ajudou muito. Hoje, Ogochi vê a circunstância de ter unidades fabris distantes dos grandes centros como totalmente positiva. “Isso nos ajuda a cumprir o nosso propósito de contribuir para o desenvolvimento das cidades e das comunidades onde estamos inseridos. O pensamento sempre foi global, olhando os acontecimentos do mundo todo, mas com ações de efeito pragmático local e no mercado nacional”, resume.

Ogochi fez um MBA em Gestão Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas, que o ajudou a ter uma visão sistêmica do gerenciamento do negócio, e um curso na Funda-

ção Dom Cabral que reforçou suas habilidades de planejamento estratégico. Além disso, várias outras consultorias têm sido contratadas para impulsionar projetos ou áreas específicas da empresa. “O aprendizado permanente é uma regra aqui. Temos um forte programa de capacitação interna”, destaca o CEO, que divide as horas fora da empresa entre o autoaprendizado e o convívio com a família – ele é casado e tem três filhos.

Poder feminino | A empresa desenvolve duas coleções por ano, com mais de 3 mil itens em cada coleção. Esse trabalho de criação, baseado em pesquisas de tendências e de mercado, concentra-se no escritório de São Paulo, que reúne a equipe de estilistas e designers. São quatro linhas – Essencial, Casual, Concept e Cult. No planejamento de longo prazo, revela o fundador, há o projeto de ampliar os segmentos de atuação para além da moda masculina, além de diversificar marcas e canais. Tudo isso sem abrir mão de

princípios considerados fundamentais, como a sustentabilidade. “Temos feito investimentos constantes para gerar mais eficiência e reduzir ao máximo os impactos ambientais”, descreve Ogochi. Exemplos são as cisternas para captação de água de chuva, a destinação de 100% dos resíduos sólidos à reciclagem e a instalação de usinas fotovoltaicas em todas as unidades, o que assegura que a produção interna é integralmente realizada com utilização de energia renovável.

Também são característica marcante da empresa as iniciativas de valorização da força de trabalho, como o Ogochi Inova, banco de ideias que incentiva a cultura de inovação e criatividade e a participação nos resultados, que no ano passado distribuiu a média de 2,9 salários extras para cada funcionário. A preocupação com a equidade também está na pauta: as mulheres representam 65% do quadro e estão em 59% dos cargos de liderança. ic



Criado em 2017, o Ogochi Inova já teve **620** propostas implementadas

Instalações fabris contam com usinas fotovoltaicas



FUNDAÇÃO 1989



SEDE São Carlos



PRODUTOS Itens de moda masculina



PRODUÇÃO 4,7 milhões de peças



UNIDADES 7 fábricas (São Carlos, Águas de Chapecó, Planalto Alegre e Caxambu do Sul e escritório em São Paulo)



FUNCIONÁRIOS 1.100

Saúde e infraestrutura

As transformações sempre caminharam ao lado da saúde, que se modifica e evolui de maneira cada vez mais veloz e ampla. Avanços tecnológicos, pesquisas e novas descobertas para diagnósticos e tratamentos, alterações sociais, econômicas e políticas refletem diretamente na saúde, mudando a própria essência do seu significado, que representa muito mais do que curar a doença, mas cuidar das pessoas, gerar bem-estar e felicidade. Diante disso, tratar da saúde inclui saneamento básico, educação, segurança, respeito à cidadania, acesso ao lazer e, mais do que nunca, infraestrutura que garanta o respeito à vida.

Essa inter-relação entre saúde e infraestrutura pode ser claramente entendida quando observadas as estradas brasileiras, por onde milhões de motoristas se arriscam, convivendo com buracos, asfalto desgastado, falta de sinalização e carência na fiscalização, que vão além da imprudência daqueles que estão atrás do volante. As condições das ruas das nossas cidades também envolvem problemas diversos, descuidos inaceitáveis e ameaças aos motoristas e aos pedestres. Assim, por ano, as mortes no trânsito brasileiro ultrapassam 50 mil pessoas, em colisões ou atropelamentos.

As estatísticas em Santa Catarina mostram que 1.554 pessoas foram a óbito em acidentes de trânsito em 2016 (data da última apuração completa realizada no Estado). Além disso, é absurdamente impactante o elevado número de internações

hospitalares decorrentes desses acidentes: 8.097, no mesmo ano, conforme dados da Diretoria de Vigilância Epidemiológica (DIVE). O custo dessas internações soma cerca de R\$ 18 milhões ao ano, que são ampliados nos casos mais graves, que envolvem UTIs e pacientes com permanência estendida, por múltiplos traumas e sequelas.

Não resta dúvida de que isso torna as emergências dos nossos hospitais em campos de batalha, afetando de maneira direta todo o trabalho de médicos, equipes de saúde, a gestão dos hospitais e o próprio recurso destinado à

assistência médico-hospitalar, com financiamento cada vez mais escasso. O custo social também é altíssimo, já que os acidentes com veículos envolvem especialmente homens (80%), entre 20 e 39 anos (44%), e motociclistas (32%).

Portanto, a luta pelas melhorias na infraestrutura perpassa diretamente as causas da saúde, necessitando da união de forças dos segmentos organizados da sociedade. Foi pensando nisso que a ACM foi convidada a integrar o Conselho Estratégico para Infraestrutura de Transporte e a Logística Catarinense, criado pela FIESC e dirigido por empresários com a visão empreendedora e inovadora na busca de soluções que beneficiem a população. Diante da grandeza das ações do Conselho, a ACM vem participando ativamente dos debates, contribuindo com informações e propostas. A missão vem sendo cumprida com empenho e responsabilidade, de forma a contribuir para as conquistas indispensáveis às condições de vida dos cidadãos.



Ademair José de Oliveira Paes Junior

Presidente da Associação Catarinense de Medicina (ACM)

DIVULGAÇÃO

A inter-relação entre saúde e infraestrutura pode ser claramente entendida quando observadas as estradas brasileiras, por onde milhões de motoristas se arriscam

CENTRO DE EVENTOS DA FIESC

O SEU EVENTO EM UM ESPAÇO DE DESTAQUE

O Centro de Eventos da FIESC oferece excelente localização, organização e consultoria. Além disso, proporciona benefícios especiais para sindicatos industriais filiados à FIESC, indústrias filiadas aos sindicatos e associados do CIESC.

Entre em contato com a gente para solicitar o orçamento

fiesc.com.br/centrodeeventos

(48) 3332-3427



INDÚSTRIA FORTE É DESENVOLVIMENTO

SIMPLIFIQUE O ESOCIAL.
CONTE COM UMA
SOLUÇÃO COMPLETA EM
GESTÃO DE SST.

SESI
viva+
MAIS INTELIGÊNCIA.
MAIS SAÚDE.
MAIS RESULTADOS.



SAIBA MAIS EM:

 sesivivamais.com.br

 0800 0713010

 /SESI Nacional

 /company/sesi-nacional

 /sesi



Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina

INDÚSTRIA FORTE É DESENVOLVIMENTO



Iniciativa da CNI - Confederação Nacional da Indústria

Clique
aqui para
retornar
ao site da
FIESC