

Indústria & Competitividade



CARGA pesada

A energia da indústria catarinense já é uma das mais caras do mundo. Novos aumentos em 2015 podem elevar os custos de produção de alguns setores a níveis insuportáveis

DOCE REMÉDIO

Tradicional indústria farmacêutica se moderniza para crescer

CONCORRENTES UNIDOS

Sindicatos fortes constroem bons ambientes para a produção

NEGÓCIOS A JATO

Startups tecnológicas se multiplicam em Santa Catarina

PDIC 2022

A indústria catarinense cada vez mais competitiva

O **Programa de Desenvolvimento Industrial Catarinense (PDIC)**, promovido pela FIESC, apresenta o futuro da indústria no estado por meio de planejamentos estratégicos setoriais, induzindo a uma nova dinâmica de prosperidade para Santa Catarina.

SAIBA MAIS SOBRE O PROGRAMA
E AS ROTAS ESTRATÉGICAS EM

www.fiesc.com.br/pdic

REALIZAÇÃO:

FIESC

APOIO:



Iniciativa da CNI - Confederação
Nacional da Indústria

Agenda para restaurar a competitividade

Passadas as eleições, a Confederação Nacional da Indústria (CNI) definiu a agenda para a competitividade da indústria e do País que deve ser priorizada no próximo período de Governo. Os pontos críticos que precisam ser alvo de correções de rota por parte do setor público são os investimentos em infraestrutura e as reformas tributária e trabalhista. Estas áreas concentram um incrível conjunto de ineficiências, distorções e conceitos ultrapassados, que sufocam a capacidade da indústria de contribuir para o desenvolvimento do País. Tanto que sua participação no PIB reduziu-se em 10 pontos percentuais desde os anos 1990, representando hoje apenas 25% da riqueza nacional.

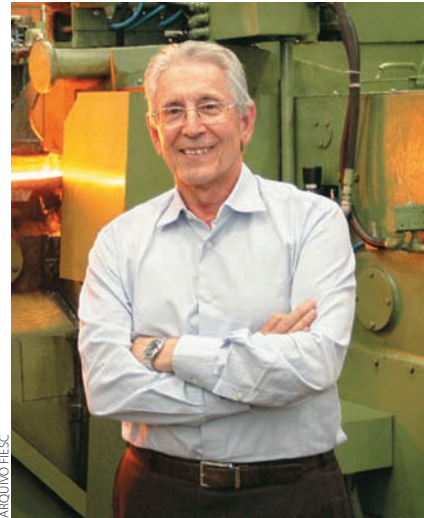
Na área tributária, o País precisa de um sistema que desonere investimentos, unifique tributos sobre circulação de bens e serviços, elimine a cumulatividade e simplifique processos. A modernização das relações trabalhistas deve atualizar as leis, normas e regulamentos, sem prejuízo dos direitos constitucionais do trabalhador, sintonizando-as com as atuais condições de trabalho, distintas das que existiam na época em que foram instituídas. Já os investimentos em infraestrutura precisam elevar-se em relação ao PIB e, também, em qualidade e custos, o que só será possível com uma maior participação da iniciativa privada.

A energia, tema da matéria de capa desta edição, ilustra dramaticamente o tamanho dos problemas. Sua oferta para a indústria é afetada não só pelo baixo volume de chuvas, mas pelo baixo volume de investimentos. Por isso ela já sai cara das turbinas geradoras. E chega quase a dobrar de preço após receber uma enorme carga de encargos setoriais e impostos em cascata. O sistema gera uma das energias mais caras do mundo e a perda de competitividade industrial.

Em 2014 a FIESC atuou em profundidade nessas frentes. Vale citar os esforços para revisão da norma regulamentadora do trabalho em máquinas (NR-12), o acompanhamento sistemático da infraestrutura do Estado, a proposta de novos projetos, o estudo de novas alternativas de mobilidade urbana e o fomento à realização de Parcerias Público-Privadas. Também atuamos em uma agenda que trará resultados de longo prazo, com ações como o Programa de Desenvolvimento Industrial Catarinense (PDIC), que planeja o futuro da indústria, e o Movimento A Indústria pela Educação.

Educação gera inovação, que passa a ser apoiada pelo conjunto de Institutos de Inovação e de Tecnologia do SENAI em implantação no Estado, alguns dos quais já inaugurados em 2014. Avançamos, mas temos uma enorme agenda a cumprir para restaurar a competitividade da indústria.

Determinação de trabalhar nesta direção não falta à FIESC e à valorosa indústria catarinense.



ARQUIVO FIESC

Glauco José Côte*Presidente da FIESC*

FIESC

Federação das Indústrias do
Estado de Santa Catarina

Presidente

Glaucio José Côrte

1º Vice-Presidente

Mario Cezar de Aguiar

Diretor 1º Secretário

Edvaldo Ângelo

Diretor 2º Secretário

Cid Erwin Lang

Diretor 1º Tesoureiro

Alfredo Piotrovski

Diretor 2º Tesoureiro

Egon Werner

DIRETORIA EXECUTIVA

Carlos Henrique Ramos Fonseca

Carlos José Kurtz

Carlos Roberto de Farias

Fabrizio Machado Pereira

Natalino Uggioni

Rodrigo Carioni

Sérgio Roberto Arruda

Silvestre José Pavoni

Indústria & Competitividade

Direção de conteúdo e edição
Vladimir Brandão

Jornalista responsável
Elmar Meurer (984 JP)

Coordenação de produção
Marcelo Lopes Carneiro

Edição de arte
Luciana Carranca

Edição de fotografia
Edson Junkes

Produção executiva
Maria Paula Garcia

Revisão
Lu Coelho

Colaboradores da edição
**Beatrice Gonçalves, Diógenes Fischer,
Fabrício Marques, Lilian Simioni,
Maurício Oliveira e Mauro Geres (textos);
Cleber Gomes e Tarla Wolski (fotos)**

Apoio editorial
**Ivonei Fazzioni, Elida Ruivo,
Miriane Campos, Dami Radin,
Fábio Almeida e Heraldo Carnieri**

Capa: **Luciana Carranca / Imagem Shutterstock**

Comercialização
Rodrigo Coutinho / Editora Expressão

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



SUMÁRIO

6 ENTREVISTA

Daqui para frente, no Brasil, só dá para ter crescimento econômico com aumento de produtividade, diz o economista Alexandre Schwartsman

12 FÁRMACOS E COSMÉTICOS

Aproveitando a onda de crescimento do setor, a tradicional indústria catarinense investe em modernização e a cadeia produtiva se avoluma

20 ASSOCIATIVISMO

Adotando o conceito de “coopetição”, que associa cooperação e competição, sindicatos patronais se fortalecem para melhorar o ambiente produtivo

28 ENERGIA

Seguidas elevações nos preços pagos pela indústria fazem disparar os custos de produção, afetando a competitividade de vários setores

48 PERFIL

Empreendedor nato, Willy Frey sempre esteve um passo à frente, desde a produção de maçãs, da qual foi pioneiro, até o planejamento urbano

52 INOVAÇÃO

Crescimento acelerado e alto retorno: assim são as *startups* de base tecnológica, que encontram terreno fértil para prosperar em Santa Catarina

60 AGENDA DA INDÚSTRIA

Parcerias público-privadas podem acelerar os investimentos em infraestrutura, mas o recurso ainda não é utilizado no Estado

64 EDUCAÇÃO

Campanha Pais pela Educação estimula trabalhadores a acompanhar e apoiar a vida escolar dos filhos, o que se reflete nos resultados do ensino

68 GENTE DA INDÚSTRIA

Para o engenheiro Guto Mendonça, um contratempo resultou na oportunidade que definiu seu rumo profissional na Intelbras

70 ARTIGO

Hugo Ferreira, presidente da Câmara Automotiva da FIESC e diretor regional do Sindipeças

C E L E B R A N D O

45 ANOS

COM A INDÚSTRIA
CATARINENSE

O IEL/SC foi fundado há 45 anos. Desde então, promove a inovação, o aperfeiçoamento da gestão e a interação entre as empresas e as instituições de ensino e pesquisa.

Agora, o IEL/SC avança para o futuro junto com a indústria, escrevendo um novo capítulo na sua história, para uma indústria catarinense cada vez mais competitiva.

FIESC **IEL**

www.ielsc.org.br

É preciso fazer mais com menos

A produtividade é a chave para a economia brasileira fazer as pazes com o crescimento, diz o economista **Alexandre Schwartsman** nesta entrevista exclusiva. Ex-diretor de assuntos internacionais do Banco Central, ele é um dos autores do livro *Complacência – Entenda por que o Brasil cresce menos do que pode*, em parceria com Fabio Giambiagi. Para Schwartsman, se não encarar o desafio o País pode até não entrar em crise, mas estará condenado à mediocridade

Por **Fabício Marques**


Por que a questão da produtividade se tornou um problema tão agudo para o Brasil?

O ritmo de crescimento depende fundamentalmente do crescimento da produtividade. É possível escapar disso durante algum tempo, mas não indefinidamente. O Brasil manteve um crescimento expressivo entre 2003 e 2010, em torno de 4%. Equivale a ter um PIB per capita avançando em torno de 2,5% ao ano. Com isso, a cada 25 anos a renda *per capita* dobra. É um ritmo bastante decente. Conseguimos fazer isso porque saímos de uma situação na qual havia uma imensa capacidade ociosa na economia, muita mão de obra desempregada – bastou colocar as pessoas e as máquinas para trabalhar. Assim é possível crescer rápido, sem que a produtividade esteja crescendo. Mas chega um momento em que a folga se esgota. A única forma de sustentar o crescimento do PIB per capita indefinidamente é através do crescimento da produtividade.

Qual é a situação do País hoje?

Havia sinais de alguma aceleração de cresci-

mento até pouco antes do fim da década passada. Nos últimos seis, sete anos, os sinais são de desaceleração persistente. Tem mais de um motivo para isso. Parte da história é que a mão de obra não é uniforme. Quando há muita ociosidade, aqueles que são mais capazes se empregam primeiro. Mais recentemente, o pessoal com menos qualificação e experiência, que é menos produtivo, passou a ser empregado. Mas talvez isso não seja o mais importante. O Brasil havia se engajado num processo reformista de 1990 até 2005. Passou 15 anos tentando reformar suas instituições, avançou na liberalização da economia, na privatização de alguns setores. Mais recentemente, no governo Lula, teve mudanças na área de crédito, que se traduziram de alguma forma num aumento de produtividade. Mas o esforço reformista parou lá por 2005 ou 2006 e os ganhos de produtividade que vinham das reformas foram se esgotando. Também tem uma questão que é a própria mudança da composição setorial do produto. O setor industrial cresce menos, os serviços crescem mais. Há um peso maior para setores que são, em média, menos produtivos.



*Schwartzman:
produtividade
requer investimento
em infraestrutura,
retomada de reformas
e melhor educação*

CLAUDIO BELLAVIA

Como isso atinge a indústria?

A indústria está numa situação delicada. Políticas de expansão aumentam a demanda por manufaturas e por serviços. O setor de serviços começa a puxar os salários para cima, puxando os salários na indústria também. Com uma diferença importante: os serviços podem repassar os aumentos salariais para preços, pois têm de ser produzidos aqui dentro e não são sujeitos à concorrência internacional, como o setor industrial. Ele não consegue repassar esse custo e suas margens encolhem. Com isso, expande-se menos. Como você endereça esse problema? O fundamental é fazer com que o aumento da produtividade fique mais próximo do aumento dos salários. Sem medidas que resultem num aumento de produtividade no setor industrial, vamos ter complicações.

Que medidas são essas, pensando numa agenda para o Governo dos próximos quatro anos?

Não é uma agenda tranquila, mas há políticas que precisam ser bem cuidadas. Há vários ho-

rizontes de tempo em que isso vai funcionar. Educação, por exemplo, é essencial. Mas se o País começasse a fazer tudo certo hoje, significa que dentro de 20, 25 anos ia ter trabalhadores muito bem educados. Não é uma coisa que se vá resolver nos próximos anos. Temos de voltar ao processo reformista, lembrando que isso também não vai se traduzir imediatamente em ganhos de produtividade. É preciso aumentar o grau de competição da economia, abri-la mais para comércio internacional. Num período mais curto, o que sobra é aumento de investimento, particularmente em infraestrutura. Há um interesse em infraestrutura no Brasil por razões óbvias: a infraestrutura é uma carência. Num setor onde há pouca oferta, os retornos têm que ser elevados. O Governo, porém, não reconhece isso e tenta deprimir o retorno. Não aparece ninguém para fazer esse tipo de investimento. É preciso mudar o modelo de concessões para permitir que o retorno seja atraente, além de reverter recuos que aconteceram. Por exemplo, quando se definiu a exploração do pré-sal, o →

Governo restaurou o monopólio da Petrobras pela porta dos fundos. Até então, qualquer um, respeitadas as qualificações, poderia participar. Agora não, tem que participar com a Petrobras, que está sujeita a essa política de preços suicida. Sua capacidade de investimento é muito baixa.

Como a questão tributária entra nessa agenda?

É central. Não tenho ilusão sobre a possibilidade de redução de impostos no Brasil. O nível de gasto é tão estupidamente alto que seria uma política suicida reduzir os impostos a essa altura. Mas deve existir alguma forma de arrecadar mais ou menos o mesmo que hoje, mas impondo menos custos para o setor privado.

Uma abertura maior da economia não teria impacto na indústria?

Isso depende, entre outras coisas, de ter uma política de flutuação da taxa de câmbio. Hoje, o Governo impede que o câmbio se deprecie porque tem receio de que a inflação cresça. O Banco Central permitiu que a inflação ficasse próxima do limite de 6,5% e não aguenta qualquer desvalorização. Mas é preciso lidar com a inflação com os instrumentos corretos. A depreciação não precisa ter efeitos inflacionários se houver cuidado com o lado fiscal e o lado monetário da economia.

O problema da produtividade não é novo no Brasil. Por que deveria ser uma obsessão nacional, como seu livro propõe, se a tradição conspira contra isso?

Tirando o período de 2003 a 2010, o Brasil não cresceu muito. E vínhamos num ritmo de crescimento muito forte até mais ou menos 1980.

Não por acaso, esse é o período da urbanização, que tirou gente do setor rural e colocou no industrial. A produtividade é mais alta na indústria, e só a mudança de um setor para outro eleva a produtividade total na economia. Quando se esgotou o processo de urbanização, a gente passou a ter mais dificuldades para crescer. O Brasil era um país de crescimento alto, inclusive de renda per capita. Esse impulso se perdeu. E 1980 já faz tempo que se foi. Se não tratar desse problema, vamos continuar a crescer pouco. O custo é esse. Necessariamente a

gente vai ter uma crise? Não. Pode trabalhar para não ter crise de balança de pagamentos, ou crises fiscais. Dá para evitar isso e continuar a crescer pouco. A gente quer um país em que o nível de renda per capita dobre a cada geração? Se for no

“No ritmo dos últimos quatro anos, vamos precisar de 80 anos para dobrar o nível de renda per capita. Ninguém vai morrer, mas a gente vai ficando para trás”

ritmo dos últimos quatro anos, vai precisar de 80 anos para dobrar. Ninguém vai morrer, mas a gente vai ficando para trás.

Pensando na competitividade da economia, a educação não é o mais importante?

É, mesmo que não produza frutos num horizonte próximo. Mas tem que fazer, inclusive porque esse parece ser o caminho para o qual as economias estão se encaminhando, muito mais baseadas em conhecimento do que em coisas físicas. A Embraer é um tremendo exemplo de como é possível criar uma indústria de ponta no Brasil. Ela nasceu ao lado do ITA (Instituto Tecnológico da Aeronáutica). Deu certo porque desvalorizou o câmbio? Não. Foi porque deu subsídio? Bom, subsídio teve. Mas pode dar o subsídio que for. Se não tiver um engenheiro aeronáutico bem formado, esqueça. ■

SESI

TRABALHADORES SAUDÁVEIS PARA UMA INDÚSTRIA PRODUTIVA.

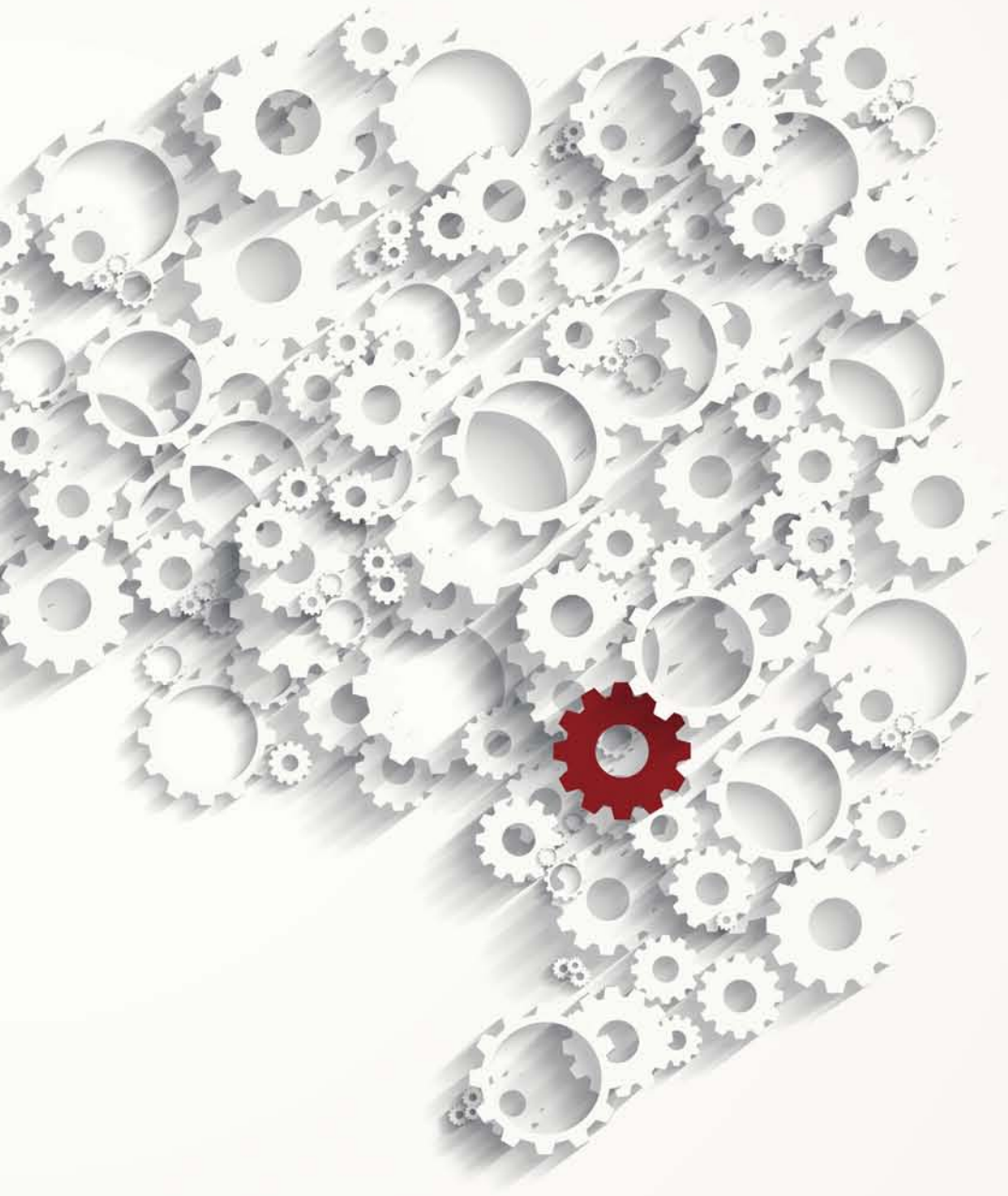
O SESI investe em pesquisa, inovação e desenvolvimento para atender às demandas da indústria catarinense e de seus trabalhadores. Com atuação nas áreas de **Qualidade de Vida** e **Educação**, as ações do SESI beneficiam tanto os trabalhadores, com a promoção de **ambientes de trabalho seguros e saudáveis**, quanto as indústrias, por meio de soluções que elevam a **competitividade do setor industrial**.

FIESC  **SESI**



Badesc. Desde 1975 ajudando a movimentar a indústria catarinense.

O Badesc oferece linhas de crédito que combinam com o que a indústria catarinense precisa, para construir ou ampliar os negócios, para comprar máquinas e equipamentos ou até mesmo para compor o capital de giro de sua empresa. E tudo isso com condições especiais, taxas competitivas e muito mais vantagens. Quer uma parceria para continuar crescendo? Fale com o Badesc.



CRESCER é o melhor remédio

EMPRESAS CATARINENSES SE ANCORAM NA TRADIÇÃO E APOSTAM NA MODERNIZAÇÃO PARA APROVEITAR AS OPORTUNIDADES ABERTAS EM UM DOS POUCOS SETORES INDUSTRIAIS QUE DESCONHECEM A CRISE

Por **Mauro Geres**

Uma ilha de prosperidade cercada por um mar de dificuldades e incertezas. Assim pode ser definido o cenário dos fabricantes de produtos farmacêuticos e de cosméticos em relação a outros segmentos da indústria nacional. Segundo a IMS Health, consultoria internacional de marketing farmacêutico presente em mais de 100 países, o faturamento do setor no mercado nacional deve pular de pouco menos de R\$ 20 bilhões em 2006 para algo em torno de R\$ 77 bilhões em 2016. Em Santa Catarina, o quadro de ebulição se confirma. La-





Linha de produção do Laboratório Catarinense, em Joinville: aposta na expectativa de vida

boratórios tradicionais investem para aumentar a produção e melhorar a qualidade de seus produtos, acertam parcerias para ganhar mercado e despertam a cobiça de empresas de fora, enquanto novas e modernas indústrias complementam a cadeia produtiva.

O tradicional Laboratório Catarinense, de Joinville, além de apostar na elevação do poder aquisitivo do brasileiro, detecta no aumento da expectativa de vida e do nível de educação da população fatores decisivos para o aquecimento da indústria de medicamentos e cosméticos. “Hoje, as pessoas sabem que podem chegar aos 80 e até 90 anos e querem chegar lá com saúde”, afirma o gerente de marketing Paulino Duarte, destacando que a busca de qualidade de vida, atividade física, alimentação equilibrada e uso de suplementos alimentares vêm se tornando rotina na vida de cada vez mais pessoas. É nessa trilha que segue a empresa. “Nosso foco é a saúde e não a doença. Produzimos medicamentos para tratar as enfermidades, suplementos alimentares para a prevenção e uma linha ampla de cosméticos para a demanda pela estética”, diz o executivo.

Aceitação no mercado

Em 2015 o Laboratório Catarinense comemora oficialmente 70 anos. Mas sua história começou bem antes, em 1919, quando Alberto Bornscheim abriu sua primeira farmácia em Joinville. Na época, ele era o responsável pela produção de grande parte dos medicamentos à base do que havia de melhor na fitoterapia – uso de plantas medicinais. Em 1945, por força de lei, o Laboratório Catarinense surgiu oficialmente como empresa. Naquele ano, o Governo Federal determinaria a divisão formal da indústria e do comércio de medicamentos. Com isso, →

FOTOS: EDSON JUNIKES

surgiram duas empresas fortes e tradicionais em Joinville: a Drogaria e o Laboratório Catarinense.

Atualmente há mais de 90 produtos no portfólio da indústria, entre analgésicos, expectorantes, antianêmicos, digestivos e suplementos nutricionais. Os conhecidos Sadol e Melagrião são bons exemplos da aceitação dos seus produtos no mercado nacional (ela também exporta para a Europa, América Latina, Ásia e Estados Unidos) e ajudam a explicar por que a empresa prevê a manutenção do crescimento acima da média de 15% dos últimos anos.



Já produtos para o controle de peso, vitaminas para suplementação diária e complementos para a nutrição esportiva, além dos chamados MIPs – os medicamentos isentos de prescrição –, devem ganhar mais destaque dentro da linha de produtos. Trata-se de um filão dos mais promissores: esses itens movimentam US\$ 150 bilhões por ano no mundo e o Brasil figura como o quinto maior mercado consumidor, atrás do Japão, China, Alemanha e Estados Unidos.

Para chegar lá, o Laboratório Catarinense investe em obras de ampliação e modernização

que devem estar prontas até o fim de 2014. A meta é chegar a 2015 como um dos mais bem equipados laboratórios do mundo e estar preparado para uma série de lançamentos até 2017. Outro reforço para essa estratégia vem da parceria firmada com a também joinvilense Minancora. Graças a um acordo comercial assinado em janeiro, a equipe comercial do Laboratório Catarinense está fazendo a venda e a distribuição dos produtos da conterrânea em todo o Brasil. E em 2015 ele deve assumir a fabricação da linha de cosméticos da Minancora. As diretorias das empresas res-



Siqueira, com a embalagem atual da pomada e a original, de 1915: mesmo produto há 100 anos



Gomez, da Buschle & Lepper: magnésio extraído do mar é base para insumos farmacêuticos

to de problemas de pele, como acne e espinhas, e de pequenos ferimentos. Com o tempo, passou a ser usada com outros fins, inclusive como antitranspirante.

Essa aplicação abriu um novo mercado para a empresa no final dos anos 1990: o de artigos de higiene pessoal. Enquanto a área de medicamentos se concentra na fabricação da pomada, o setor de cosméticos se dedica à produção de antitranspirantes com e sem perfume e cremes hidratantes para os pés, entre outros itens. “Mas a pomada Minancora, ainda hoje, representa 90% da produção e vendas da empresa”, explica

saltam que o contrato não prevê qualquer tipo de aquisição ou fusão.

Já a Minancora, com seus produtos populares, quer seguir crescendo no embalo do aumento do poder aquisitivo da população de baixa renda e no surgimento da chamada nova classe média. Sua trajetória, oficialmente, teve início em maio de 1915, data em que o farmacêutico português Eduardo Gonçalves obteve o registro da famosa pomada junto aos órgãos que regulamentavam o setor de saúde naquela época. Ao lado de produtos como o Xarope Doméstico, o Lombrigueiras e o Remédio Minancora contra a Embriaguez, inicialmente a pomada era utilizada no tratamen-

to do gerente-executivo Alcione Tadeu de Siqueira. O produto, que mantém a mesma formulação centenária, é vendido em todo o Brasil, além de ser exportado em lotes regulares anuais para o Paraguai e Uruguai.

A também joinvilense Buschle & Lepper, com mais de 70 anos de história, é mais uma a vislumbrar oportunidades no mercado de medicamentos e cosméticos e assim orientar suas estratégias. As operações se concentram nos segmentos de química e insumos

agrícolas, áreas responsáveis, respectivamente, por 77% e 23% de seu faturamento. A atuação da empresa no setor químico é diversificada, com presença nas áreas de alimentos, têxtil, fundição, galvanoplastia, tratamento de água e efluentes, água de piscinas, indústrias de processamento



de carne, química, farmacêutica e cosmética.

Ao todo, a empresa conta com nove unidades instaladas na Região Sul do País. Da planta de Barra do Sul sai o magnésio, que é extraído a partir da água do mar, num processo único e pioneiro na América Latina, com tecnologia 100% nacional. Nesta unidade são manufaturados diversos produtos como hidróxidos, óxidos e carbonatos de magnésio com aplicação na indústria de química fina, alimentícia, farmacêutica e de cosméticos. A empresa exporta para a Alemanha e Estados Unidos, entre outros países, além de ter na carteira nacional empresas como Nestlé, Eurofarma, EMS, Roche, Medley e Norvatis. A linha de magnésio representa cerca de 8% do faturamento, atrás apenas dos saneantes, com 13%. “Em 2005, os negócios envolvendo

a produção de magnésio renderam R\$ 8,4 milhões, total que deve subir para R\$ 16 milhões este ano”, contabiliza Marcelo Peregrina Gomez, diretor-geral da empresa.

Ampliação da capacidade

A receita gerada com os insumos farmacêuticos e cosméticos só não cresceu mais devido à limitação de capacidade produtiva de magnésio, de 3 mil toneladas/ano. Essa amarra deve ser quebrada com investimentos voltados à criação de novas tecnologias e ampliação da capacidade, conforme o planejamento estratégico da companhia. “A intenção é inovar em produtos e processos, modernizando e triplicando a produção. Existe um grande mercado a ser explora-

Vieira, do Elofar: presença no interior do País proporcionou crescimento de mais de 10% ao ano

DIVULGAÇÃO/RENATO GAMA



do no Brasil e no exterior”, diz o diretor.

A Buschle & Lepper também atua diretamente na área de medicamentos. Produz e vende na Região Sul o Magvit, um suplemento mineral à base de magnésio, auxiliando no tratamento de reumatismo, artrite e artrose. E prepara duas novidades, de olho no potencial do setor: o início da distribuição nacional do produto, que pode ser vendido sem prescrição médica, e o lançamento do Magvit com os sabores frutas cítricas e frutas vermelhas. Gomez também antecipa, sem dar detalhes, que a empresa já tem em desenvolvimento outros produtos para as indústrias farmacêutica e de cosméticos.

A onda de crescimento que embala o setor chega também a Florianópolis, sede do Laboratório Elofar. Os resultados alcançados na última década indicam que a empresa chegou ao 50º aniversário, em abril, com fôlego para ir longe. No período, ela teve aumento médio anual superior a 10% no faturamento, puxado por medicamentos líderes de mercado como o Vi-Ferrin (antianêmico), Ciprofar (antibiótico) e Benzevit (creme para assaduras). Em 2013 o crescimento foi de 12,5%, com a receita chegando a R\$ 21,4 milhões. “Investimento constante em pesquisa, racionalidade na administração e persistência nos ajudaram a permanecer neste mercado”, afirma o diretor-presidente Alberto de Souza Vieira.

A história da empresa foi traçada por um catarinense de Urussanga, Roberval da Silva, hoje com 87 anos. Tudo começou quando o então líder estudantil perseguido pela ditadura fez uma viagem pelo interior dos três estados do Sul conversando com pacientes e médicos, entendendo e detectando as necessidades do setor. O perfeito atendimento às demandas deu origem ao Elofar. Comprado em 2003 por um grupo paulista, ele só não disputa os mercados de Mato Grosso e São Paulo. Em compensação, tem participação destacada nas regiões Norte e Nor-

Pesquisa via importação

Polo Logístico de Saúde de Itajaí busca viabilizar investimentos em P&D no Estado



Criado em 2010 pelo Governo do Estado, o Polo Logístico de Saúde de Itajaí busca associar a eficiência dos portos catarinenses à atração de investimentos para o setor. Para as empresas do Polo, o Estado concede benefícios fiscais e oferece facilidades na logística portuária e a infraestrutura necessária para a importação e distribuição de medicamentos, produtos para diagnósticos, reagentes de vacinas e equipamentos como tomógrafos e aparelhos de ressonância magnética, dentre outros, para todo o Brasil. “Mais de 20 empresas já se instalaram. No último ano foram movimentados mais de R\$ 3 bilhões e gerados aproximadamente 3 mil empregos”, afirma Lucia Dellagnelo, secretária de Desenvolvimento Econômico Sustentável de Santa Catarina.

Uma das contrapartidas é que cada empresa que se instala no Polo e adere aos benefícios celebra parceria com o Estado nas áreas de pesquisa e desenvolvimento de novos produtos farmacêuticos, geração de emprego e renda, desenvolvimento econômico e inovação. “Assim, parte dos recursos gerados pelas empresas é destinada diretamente para o desenvolvimento e aprimoramento do setor”, diz a secretária.

deste, que respondem por 72% do faturamento. “Esse resultado é fruto da estratégia adotada nos anos 1960, quando já estávamos atuando nas pequenas cidades do interior, onde os grandes laboratórios nem apareciam”, explica Vieira.

A boa fase do mercado atrai laboratórios estrangeiros, como um grupo alemão que negocia a aquisição do Elofar. Para multinacionais que ainda não estão no mercado brasileiro, aquisições podem reduzir em quase dez anos o início da produção e venda no Brasil. “Adquirindo-se uma empresa já em operação, com um portfólio diversificado e legalizada ante os órgãos reguladores, bons de-

graus são pulados, ganha-se um tempo valioso e etapas desgastantes são vencidas, antecipando o sucesso do empreendimento”, diz Vieira.

A cadeia produtiva do setor já não conta mais apenas com as indústrias tradicionais de Santa Catarina. Dentre suas mais jovens representantes destaca-se a fabricante de embalagens C-Pack, de São José, que iniciou as operações em 2003

e desde então cresce aos saltos. A projeção de faturamento para 2014 é de R\$ 120 milhões, alta de 13% em relação ao ano anterior. Seu forte são as embalagens em formato de bisnagas plásticas para cosméticos, mas as oportunidades têm sido aproveitadas em vários nichos. Entre eles o desenvolvimento de embalagens para dermocosméticos – uma classe que está entre medicamentos e cosméticos – e também para

medicamentos. Atualmente, essas categorias representam em torno de 17% de produção e 20% do faturamento anual. “É um setor que vem crescendo fortemente, principalmente no segmento de tratamento de pele”, afirma José Maurício Coelho, vice-presidente de operações.

O objetivo é expandir a atuação na área, o que vem movimentando a equipe de desenvolvimento de produtos – o setor consumiu investimentos de R\$ 5 milhões nos últimos dois anos. A área busca melhorias para os aplicadores e dosadores de cremes, líquidos ou pastas. A preocupação explica por que as embalagens para os dermocosméticos estão ampliando a

participação no mix geral da empresa. “Como são produtos de maior valor agregado, há mais investimento nas embalagens. Tanto o apelo

A indústria em Santa Catarina



Empresas
254



Empregos
5 mil



Produção
R\$ 920 milhões

Fonte: FIESC/PDIC
Obs: Setor de Saúde, dados de 2011 e 2012



Avanço do setor requer mais ações de pesquisa e desenvolvimento de novos produtos e processos



visual quanto o prático, relativo à facilidade e precisão na aplicação, são fatores preponderantes na escolha do produto”, diz Coelho.

Indústria de futuro

A renovação de empresas e o surgimento de novos negócios, como os representados pelo Polo Logístico de Saúde de Itajaí (leia o box), sugerem um futuro promissor para o setor em Santa Catarina. A tendência é identificada pelo Programa de Desenvolvimento Industrial Catarinense (PDIC), da FIESC, que apontou 16 setores portadores de futuro no Estado. O de Saúde – que foi subdividido nos subsegmentos de cosméticos, perfumaria e higiene pessoal, farmoquímicos e farmacêuticos, aparelhos eletromédicos e instrumentos, utensílios e materiais – é um deles.

Atualmente, tudo somado, o setor contabili-

za receitas em torno de R\$ 1 bilhão anualmente e cerca de 5 mil funcio-

nários. Apesar dos números modestos, neste último quesito o Estado ocupa a sétima posição no ranking nacional. O envelhecimento da população, a segmentação do mercado de cosméticos e tecnologias de “e-saúde”, como a telemedicina, representam oportunidades com grande potencial, segundo o estudo. De outro lado, a indústria catarinense necessita de correções de rumo para manter a competitividade. Alguns obstáculos como a lentidão dos processos de registro de novos produtos e a dependência de insumos importados cotados em dólar, entre outros, ainda precisam ser superados. Além de ser necessário um forte avanço na área de pesquisa e desenvolvimento, com maior interação entre universidades e empresas para a criação de novos processos e produtos. ■

Coelho, da C-Pack:
*expansão do segmento
de dermocosméticos
abriu oportunidades*



FOTOS: EDSON JUNIENES

Concorrentes?

Pode ser. Mas também parceiros

“ A dificuldade do empresário é a oportunidade do sindicato, pois cabe a ele localizar essas dificuldades e agir a partir delas ”

HANS BETHE, presidente do Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e do Material Elétrico de Blumenau e Pomerode (Simmeb)

A UNIÃO DE EMPRESAS EM TORNO DE SINDICATOS FORTES É A MANEIRA MAIS EFICAZ DE MELHORAR O AMBIENTE DE PRODUÇÃO, SEJA POR MEIO DA REPRESENTAÇÃO POLÍTICA OU DA REALIZAÇÃO DE SERVIÇOS

Por **Diógenes Fischer**

Em dezembro de 2010, o Ministério do Trabalho e Emprego atualizou as regras de segurança para o uso de máquinas e equipamentos pelas indústrias brasileiras. A NR-12, norma regulamentadora que define essas regras, ganhou 300 novos artigos e criou exigências que vêm causando grande dificuldade a muitas empresas – em especial as pequenas e médias, que não dão conta do investimento necessário para adaptar suas linhas de produção. Segundo a Confederação Nacional da Indústria (CNI), que vem lutando no âmbito federal pela revisão da NR-12, desde que as novas regras entraram em vigor o número de interdições de empresas em todo o País quase triplicou.

Diante da exigência legal de adaptar um parque fabril composto por centenas de prensas, guilhotinas e dobradeiras, não demorou muito para que os empresários associados ao Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e do Material Elétrico de Blumenau e Pomerode (Simmmeb) percebessem que juntos poderiam encontrar as melhores soluções para um problema que afetava todos. Em junho de 2011 o sindicato criou o Grupo de Segurança e Ambiente de Trabalho, que passou a reunir os agentes de segurança do trabalho das empresas associadas em um grande fórum onde todos podem trocar ideias abertamente e compartilhar experiências. O sucesso das atividades do grupo – que até hoje continua a se reunir mensalmente – levou à organização, no

ano seguinte, de um seminário estadual para discutir os efeitos da NR-12.

De acordo com o presidente do Simmmeb, Hans Bethe, além de ajudar a indústria local a se adaptar à legislação, o Grupo de Segurança tem funcionado como um canal de comunicação para aumentar a integração entre as empresas e estreitar sua relação com o sindicato. “Nossa política trabalhista nos fornece sem querer um sem-número de opções para que o sindicato crie novos serviços, atraia associados e mantenha sua base unida”, observa Bethe, acrescentando que as ações geradas pelo grupo fizeram dobrar o número de associados em pouco mais de seis meses.

A experiência do Simmmeb é um exemplo concreto de como o associativismo tornou-se uma ferramenta essencial para garantir a competitividade da indústria nos mais diversos segmentos. A cooperação em torno de interesses

Máquina adequada: atuação do sindicato ajudou indústrias na adaptação à NR-12



comuns faz com que as empresas passem a contar com uma grande vantagem além de sua própria competência e capacidade produtiva: uma aliança estratégica com companhias que em outro contexto seriam tratadas apenas como concorrentes. Para o coordenador da Unidade de Desenvolvimento Associativo da FIESC, Fábio Amboni, a melhor forma de definir essa nova mentalidade é o conceito de “coopetição”. “Isoladamente o empresário não vai conseguir muitos avanços. Mas quando se une a outros que estão passando pelos mesmos problemas, se junta a um sindicato, ele passa a cooperar para se tornar mais competitivo”, avalia.

É o caso, especialmente, de micro, pequenos e médios industriais, ainda que não seja fácil sua dedicação à vida sindical. “Nesses casos o empresário é um faz-tudo: tem obrigações de dono, executivo e trabalhador”, diz Carlos Eduardo Abijaodi, diretor de desenvolvimento industrial da CNI. “Mas é importante que ele enxergue mais longe: a participação agrega sua experiência ao sindicato, que se torna o porta-voz de suas dificuldades.”

Gestão estratégica

Como base de sustentação de toda a estrutura representativa da indústria brasileira – da qual fazem parte as federações estaduais e a CNI –, os sindicatos patronais são o verdadeiro termômetro do associativismo empresarial no

País. Organizados por categoria econômica e abrangência territorial, surgiram inicialmente para dialogar com os trabalhadores organizados e representar os interesses das empresas nas negociações salariais coletivas. Mas hoje o

papel do sindicato vai muito além das questões trabalhistas. Sua função principal é criar estratégias para melhorar o ambiente de negócios de maneira geral, inclusive minimizando os impactos da legislação sobre a atividade industrial. “A competitividade da indústria tem relação direta com a relevância, força e representatividade dos sindicatos”, afirma o presidente da FIESC, Glauco José Côrte.

Contando com 139 sindicatos associados – o maior quadro entre todas as federações de indústria no País –, a FIESC

é uma peça importante dentro da estratégia de fortalecimento do associativismo delineada pela CNI. No terceiro trimestre de 2014, com a colaboração das vice-presidências regionais, foram organizados no Estado 80 eventos ligados ao Programa de Desenvolvimento Associativo (PDA) promovido pela Confederação. Entre os temas abordados nas palestras e mesas-redondas estão “Como pagar menos tributos”, “Como atender a fiscalização do trabalho”, “Como evitar problemas trabalhistas”, além de tópicos sobre gestão estratégica e desafios das lideranças sindicais. Em funcionamento desde 2007, este ano o PDA passou a atuar em duas frentes prin-



DIVULGAÇÃO

“A participação do empresário agrega sua experiência ao sindicato, que se torna o porta-voz de suas dificuldades”

CARLOS EDUARDO ABIJAODI, diretor de desenvolvimento industrial da CNI



ArcelorMittal

A cada tonelada de aço produzida, construímos uma história de valorização da comunidade, respeito ao meio ambiente e compromisso com a sustentabilidade.

ArcelorMittal Vega, há 11 anos transformando o amanhã!



cipais: o aumento do número de empresas associadas, por meio do Projeto Associa Indústria, e a qualificação da gestão sindical, com o Projeto Avança Sindicato (leia o box).

“O sindicato precisa ser organizado para que se torne mais eficiente. Então as duas frentes estão ligadas, pois quanto mais resultados o sindicato apresentar mais ele se torna atrativo”, diz Amboni. O presidente do Simmmeb reforça a necessidade: “O empresário precisa ter motivos para se associar. Porque aquela representação estatutária, de negociação salarial, ele já acha que é obrigação”, afirma Hans Bethe. “Uma das funções do gestor sindical é mostrar ao empresário que representatividade

“Não bastam experiências vivenciais. Estar capacitado, conhecer outras gestões e ter uma visão abrangente é o que faz a diferença na gestão de um sindicato”

VITOR GOETTEN DE LIMA, presidente do Sindicato das Indústrias da Fiação, Tecelagem, Confeção e do Vestuário do Alto Vale do Itajaí (Sinfiatex)

é número. O volume é que abre portas no diálogo com os demais setores da sociedade.” Foi com essa visão estratégica que ele assumiu em 2011 a presidência de um sindicato que contava com 35

empresas associadas – metade delas inadimplentes – e em menos de quatro anos conseguiu aumentar a base para 150 associados e reduzir a inadimplência a menos de 1%.

O ponto fundamental para o salto qualitativo do Simmmeb foi a participação no PDA. Desde então a gestão tem sido marcada por uma movimentada agenda de atividades, que em 2014 contou com pelo menos um evento por semana. Além do Grupo de Segurança, o sindicato dispõe

de um Grupo de Tecnologia da Informação, com reuniões a cada dois meses, e um Grupo de RH que se reúne mensalmente e se tornou uma forte rede de relacionamento dos RHs do setor.

Visão moderna

É esta visão moderna do associativismo empresarial que está se espalhando pelas entidades sindicais dos mais diversos segmentos da indústria. Outro exemplo vem de Rio do Sul, sede do Sindicato das Indústrias da Fiação, Tecelagem, Confecção e do Vestuário do Alto Vale do Itajaí (Sinfiatec). No ano passado, assim que assumiu a presidência do sindicato, o então vice-presidente Vitor Goetten de Lima passou pelo Programa de Formação de Líderes Sindicais promovido pela FIESC em abril de 2013, como parte do calendário de atividades do PDA. Organizado como uma espécie de “projeto piloto” para um formato que será multiplicado em todo o País pela CNI, o evento durou dois dias e reuniu quatro presidentes e 92 secretários executivos de sindicatos patronais catarinenses.

“Não basta apenas termos experiências vivenciais para gerir uma organização ou entidade. Estar capacitado, conhecer a realidade de outras gestões e ter uma visão abrangente do sistema é o que faz a diferença na gestão de um

sindicato”, afirma Goetten, que atua no segmento há 20 anos e desde o início sempre procurou se envolver em atividades associativas. Em pouco mais de um ano de gestão, Goetten tem buscado diversificar a oferta de serviços e reforçar a participação da entidade de discussão dos problemas da região. Uma das ações mais marcantes foi a criação de um projeto de coleta de resíduos têxteis – na prática, esse é um dos principais problemas do dia a dia do setor. O sindicato entrega às empresas embalagens próprias para o descarte, coleta os resíduos e encaminha para reciclagem. Desde o início do trabalho, mais de 360 toneladas de resíduos deixaram de ser lançados no meio ambiente. A entidade também tem participação ativa em conselhos municipais, como o Observatório Social, que acaba de ser criado para acompanhar a administração do setor público.

Além disso, o sindicato do Alto Vale vem incentivando os associados a participar de treinamentos e palestras visando neutralizar possíveis problemas, sejam ambientais, ergonômicos ou relacionais. Para viabilizar as atividades, foram firmadas parcerias com empresas como o Serasa e as universidades locais, além de uma aproximação maior com a FIESC, que auxilia com informação, capacitação ou apoio jurídico.

O apoio da FIESC também foi importante →



1.300

**Sindicatos que integram o
SISTEMA CONFEDERATIVO DE REPRESENTAÇÃO
SINDICAL DA INDÚSTRIA NO BRASIL**

139

**SINDICATOS ASSOCIADOS À FIESC.
É o maior número de
associados em todo o País**

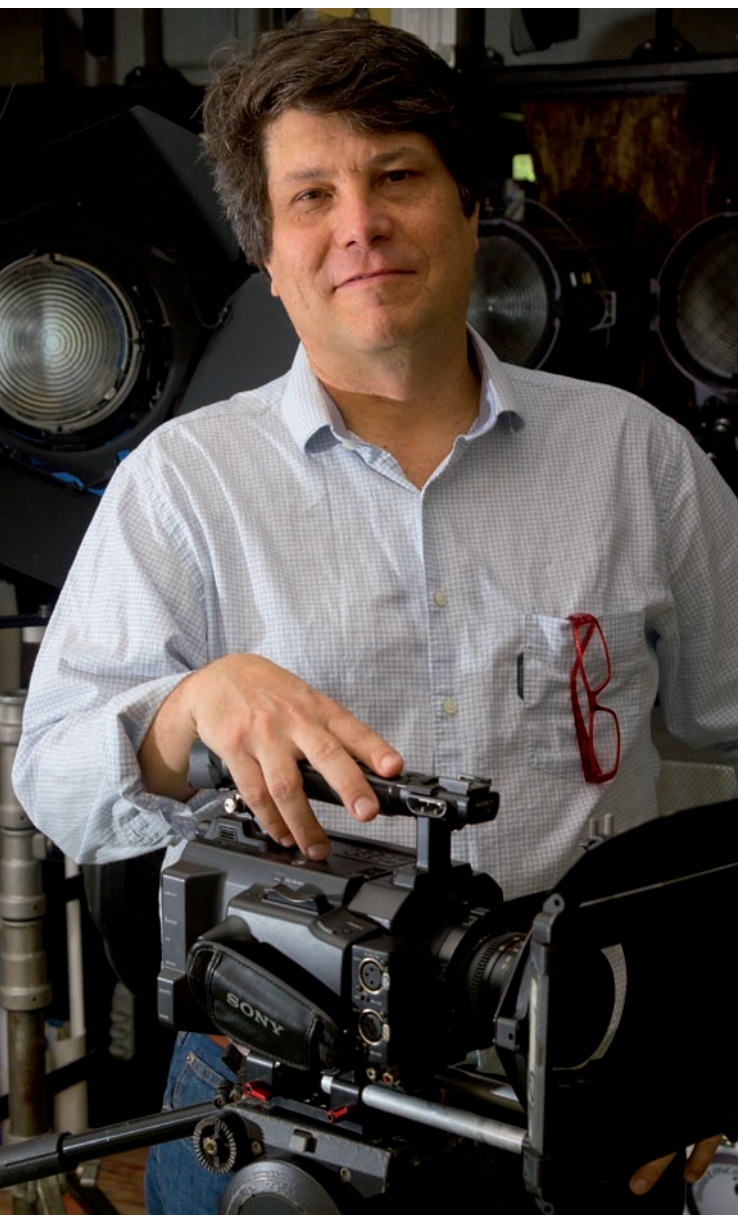
para o fortalecimento do Sindicato da Indústria Audiovisual de Santa Catarina (Santacine), que congrega as empresas que produzem conteúdo para a indústria de publicidade, canais de TV e cinema. Criado há dez anos, o sindicato filiou-se à Federação no final de 2012, depois que seus dirigentes souberam que seus pares em outros estados já colhiam os frutos de uma aproximação com suas respectivas federações. “A iniciativa foi fundamental para aumentar nossa base de

associados, que passou de 24 para 35 empresas, pois nos deu acesso a uma estrutura de serviços que não estava ao nosso alcance”, diz Ralf Cabral Tambke, presidente do Santacine desde 2011.

Relevância do sindicato

No ano passado, o sindicato contou com consultoria da FIESC para traçar o seu planejamento estratégico para os próximos anos. Já utilizou várias vezes o espaço de auditório e salas de reunião para organizar encontros setoriais com a participação de representantes do Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE), da Agência Nacional de Cinema (Ancine) e da Associação Brasileira dos Produtores Independentes de Televisão (ABPITV), além das agências de fomento do Rio de Janeiro (RioFilme) e de São Paulo (SP Filmes). Com apoio do SENAI, promoveu um curso de NR-10, que são normas de segurança do trabalho para eletricitistas, e agora está formatando uma série de cursos do Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego (Pronatec) voltados para a realidade do setor.

As atividades estão movimentando a indústria audiovisual catarinense, que



“ A filiação à FIESC foi fundamental para aumentar nossa base de associados, pois nos deu acesso a uma estrutura de serviços que anteriormente não estava ao nosso alcance ”

RALF CABRAL TAMBKE, presidente do Sindicato da Indústria Audiovisual de Santa Catarina (Santacine)

Sindicalismo de resultados

Por meio de duas frentes, Programa de Desenvolvimento Associativo (PDA) atrai empresas e promove a capacitação de sindicatos



ASSOCIA INDÚSTRIA



Parceria entre a CNI e o Sebrae, o projeto tem como objetivo levar as iniciativas do PDA a municípios do interior e também a empresas de setores específicos. Ao longo de 2014 e 2015 serão investidos até R\$ 14,5 milhões para oferecer mais de 1,5 mil ações a até 53,5 mil participantes. A ideia é sensibilizar as empresas para a necessidade de agir coletivamente para defender melhorias no ambiente de negócios.

Em Santa Catarina, cabe à FIESC formular os planos de trabalho e executar as iniciativas com o apoio dos sindicatos, agentes essenciais na divulgação e mobilização das empresas, que são o público-alvo do PDA. Em 2015 o programa terá novos cursos: 'Como lidar com as NRs (normas regulamentadoras) que mais impactam a indústria' e 'Como se preparar para o mercado internacional'.

AVANÇA SINDICATO



As ações do projeto são direcionadas a dois públicos diferentes: dirigentes sindicais e executivos. O primeiro grupo abrange presidentes e membros de diretoria, que são responsáveis pela atuação em nível estratégico. O segundo abrange aqueles que se encarregam da gestão cotidiana do sindicato e do relacionamento com as empresas representadas.

O projeto promove capacitações para desenvolver competências específicas e troca de experiências entre empresas, além de iniciativas para tornar a comunicação e a gestão sindical mais eficientes. Dentre os novos conteúdos que serão oferecidos em 2015 estão oficinas sobre negociação coletiva, *media training* e mobilização para defesa de interesses, voltadas para os presidentes dos sindicatos.

caminha para se firmar como uma das mais importantes do País. "Começamos a notar que se nós fizéssemos treinamentos, oficinas e palestras envolvendo o máximo possível de produtoras do Estado, eles teriam a percepção da importância do sindicato", conta Tambke.

Por se tratar de um mercado de desenvolvimento recente e com uma base de empresas bem distribuída em diversas regiões do Estado, a parceria traz outra vantagem para a indústria audiovisual: a possibilidade de desenvolver um mapa estratégico do segmento, que proporcio-

ne uma visão mais precisa do universo de cerca de 300 empresas que atuam no Estado. De acordo com o sindicalista, a estrutura oferecida pela FIESC lhe dá a possibilidade de sair com mais frequência da capital e levar a ideia do associativismo para outras regiões. Em paralelo a isso, o sindicato tem contado com a Federação para ganhar voz junto ao poder público, na luta pela implantação de uma agência estadual de fomento ao setor. "São iniciativas que jamais teríamos condições de realizar se não fosse por meio do associativismo", diz Tambke. ■

ENERGIA



PREÇOS ELEVADOS DA ENERGIA ELÉTRICA FAZEM
DISPARAR OS CUSTOS DAS INDÚSTRIAS, QUE
EM UM CENÁRIO RECESSIVO NÃO CONSEGUEM
REPASSAR A CONTA PARA OS PREÇOS. O
RESULTADO É O AUMENTO DO RISCO
DE DESINDUSTRIALIZAÇÃO

Por **Vladimir Brandão**



Um choque na competitividade

A Granaço, de Joinville, fabricante de peças fundidas e usinadas de aço, investiu pesado para elevar a produção em 30% entre 2011 e 2013, chegando à capacidade de 450 toneladas/mês. Alguns dos equipamentos já comprados para a ampliação e modernização do parque fabril ainda nem foram instalados. Mas os cenários traçados pela empresa não se concretizaram. Em 2014 alguns clientes pisaram no freio e a produção parou de crescer. A perspectiva é de que em 2015 a atividade seja ainda menor. A situação, que já era difícil, será agravada de um sinistro agravante: o significativo aumento dos custos de produção devido à elevação dos preços da energia elétrica.

A empresa de Joinville adquire sua energia no mercado livre, firmando contratos de fornecimento com geradoras e comercializadoras. Com energia contratada para suprir seu consumo até o final de 2014, a Granaço precisou ir às compras para garantir o fornecimento do ano que vem. Mas o que encontrou no mercado foi de assustar. Em setembro a empresa fechou contrato a R\$ 335 por megawatt/hora (MWh). O valor é duas vezes e meia mais alto do que o do contrato ainda vigente. A energia adquirida é suficiente para suprir apenas um quinto da demanda projetada para 2015. A empresa optou por aguardar mais algum tempo para comprar o restante, na esperança de que os preços recuem. Porém, as proje-

ções do mercado são de que os preços devem continuar elevados até 2016.

Diante de tal cenário, restou fazer as contas. Atualmente, a energia elétrica corresponde a 8% dos custos totais de produção. A se considerar que o preço da energia se mantenha no patamar do novo contrato já realizado, o insumo passará a representar quase 20% dos custos de produção. Ou, dito de outra forma, os custos da companhia crescerão nada menos que 12% em 2015. Um verdadeiro choque na competitividade da indústria, que tem pela frente um ano de retração na produção e de margens apertadas.

Oenning: nos atuais patamares de preços, energia pode chegar a 20% dos custos da Granaço

“ Santa Catarina tem sido especialmente prejudicada com os aumentos da energia. Estamos atuando para corrigir distorções ”

GLAUCO JOSÉ CÔRTE, presidente da FIESC

das. “Vamos tentar sobreviver e praticamente não ganhar nada. Precisamos pensar no longo prazo e buscar comprar energia mais barata de 2016 para frente”, afirma o diretor Evair Oenning.

A empresa sente os efeitos da crise por que passa o setor energético no Brasil. O tamanho do problema se expressa pelos preços da energia praticados no mercado spot (à vista): eles saíram de R\$ 12 o MWh em 2012 para mais de R\$ 800 em 2014 – variação de mais de 6.000%. A distorção baliza as condições dos novos contratos que são negociados no mercado livre: como a Granaço, indústrias que precisam contratar energia para 2015 se deparam com valores três ou quatro vezes maiores – ou até mais do que isso,





em alguns casos – do que pagam atualmente. O potencial de impacto para a competitividade da indústria catarinense é imenso: a energia negociada no mercado livre atende 46% do consumo industrial do Estado, abastecendo as grandes companhias.

FOTOS: ARQUIVO FIESC



“Há uma crise de desequilíbrio estrutural entre oferta e demanda de energia no País”, diz o consultor Danilo Norberto Kuhnen. “No ambiente livre, vai levar tempo até que haja a normalização da oferta a preços competitivos. Já no mercado regulado, há um processo de majoração anormal de tarifas”, explica o consultor. A escalada de preços da energia elétrica se acentuou após o fracasso da intervenção do Governo Federal no mercado, há cerca de dois anos, com o objetivo justamente de reduzir as tarifas. Elas de fato caíram em um primeiro momento – 19% em Santa Catarina –, mas as medidas provocaram tamanha desorganização no setor que resultaram, desde então, em um aumento de 39% no ambiente de contratação regulada, em que as tarifas são reajustadas anualmente pelas distribuidoras sob autorização da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel). Essa energia atende principalmente os consumidores residenciais, o comércio e pequenas e médias indústrias.

“A energia tem grande impacto na competi-

vidade. Desde antes do último aumento estamos atuando com o apoio do Fórum Parlamentar Catarinense para que a indústria não seja tão prejudicada”, afirma Glauco José Côrte, presidente da FIESC. “Em Santa Catarina, além de termos que suportar os aumentos generalizados, somos penalizados por critérios adotados pela agência reguladora”, diz Côrte (leia o box da página 35).

Setores têxtil e de alimentos: margens de lucro corroídas



O último reajuste autorizado para a Celesc, a principal distribuidora do Estado, foi superior a 22%, muito acima da inflação. Trata-se de uma carga pesada para os catarinenses, pois a energia industrial oferecida no Estado já é uma das mais caras do mundo. Segundo levantamento da Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (FIRJAN), a tarifa brasileira é a oitava maior do planeta. Já a de Santa Catarina, que é acima da média nacional, quando cotejada →

No topo do ranking

Energia do Brasil é das mais caras do mundo, e a tarifa de Santa Catarina está entre as mais altas do País



No Brasil
167%

Diferença do preço da energia industrial no Brasil em comparação à média da Rússia, China, EUA, Canadá e Argentina, em 2014

Maiores consumidores de energia elétrica industrial em 2013 (GWh)

São Paulo	19.898,7
Paraná	6.881,1
Rio Grande do Sul	5.697,1
Santa Catarina	5.122,9
Minas Gerais	4.386,2
Bahia	2.585,4
Rio de Janeiro	2.466,0
Goiás	2.365,7
Amazonas	1.773,9
Pernambuco	1.419,5

Em Santa Catarina

MERCADO REGULADO

Já era caro... ... ficou pior

R\$ 329,75/MWh

Tarifa média da energia industrial fornecida pela Celesc em 2013

- 4ª tarifa mais cara dentre as 20 maiores distribuidoras do Brasil

- 10% superior à tarifa média industrial do País

22,46%

Aumento de tarifa aplicado pela distribuidora em 2014

- Nos últimos 24 meses, o aumento acumulado no Estado chega a 39%

- A Celesc detém 90% do mercado regulado em SC

MERCADO LIVRE

45,8%

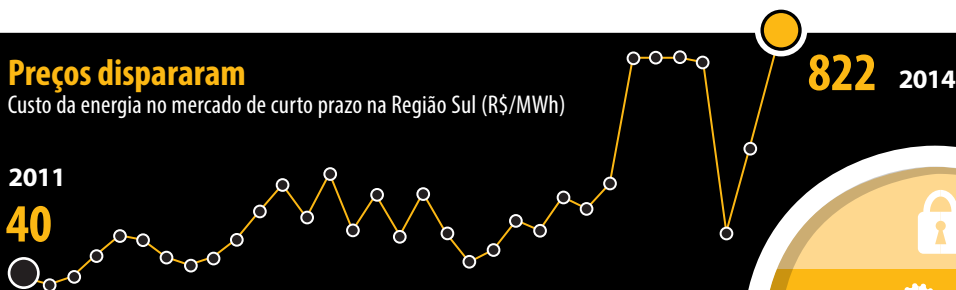
DA ENERGIA CONSUMIDA PELA INDÚSTRIA CATARINENSE É NEGOCIADA NO AMBIENTE LIVRE

Preços dispararam

Custo da energia no mercado de curto prazo na Região Sul (R\$/MWh)

2011

40



822 2014

Expectativas

No mercado regulado, as tarifas subirão para a recomposição de perdas e dívidas bilionárias das distribuidoras e geradoras

Com a adoção do sistema de bandeiras a partir de janeiro, a depender da situação hídrica as tarifas no mercado regulado serão elevadas em 15,7% (bandeira vermelha) ou 7,5% (bandeira amarela)

No mercado livre os preços devem continuar elevados em 2015. Isso encarecerá também as tarifas reguladas, pois as distribuidoras adquirem parte da energia no mercado de curto prazo

Fontes: FIESC, Danilo Kuhnen, FIRJAN





com o mesmo grupo de 28 países, ocupa a quarta posição no ranking, sendo menor somente que as tarifas da Índia, Itália e Cingapura. “Notamos um clima de revolta no meio empresarial”, diz Otmar Müller, presidente da Câmara de Assuntos de Energia da FIESC. “Depois de promessas de redução de custos que animaram muitos empresários, houve uma grande frustração de expectativas.”

Bandeira vermelha

Vem mais por aí. Estima-se que os reajustes das distribuidoras situem-se entre 15% e até 30% no ano que vem. As contas de luz também sofrerão o impacto do Sistema de Bandeiras Tarifárias, que passa a vigorar em janeiro. Pelo sistema, quando os reservatórios das usinas hidrelétricas estiverem baixos (bandeira amarela ou vermelha) haverá um acréscimo de R\$ 1,50 ou R\$ 3,00 para cada 100 kWh consumidos, antecipando, na prática, os reajustes anuais. Considerando-se as tarifas atuais,

a conta poderá subir até 15% com a aplicação da bandeira vermelha.

Em maior ou menor grau, a depender do setor de atuação, o aumento do preço da energia elétrica tem se revelado um fator de diminuição de competitividade da indústria. O empresário Gilberto Seleme, de Caçador, que atua nos setores de couro, calçados e madeira, calcula um aumento de custos de 2% a 4% em suas operações desde que vieram os últimos “tarifaços”. Na Aurora, indústria de alimentos sediada em Chapecó, os custos da energia elétrica já se elevaram de 5% para 7% dos custos totais da companhia. Pode parecer pouco, mas há que se levar em conta que algumas operações nesse setor apresentam margem líquida muito baixa. Na produção de frangos, por exemplo, ela gira em torno de 3%. “Quando a energia correspondia a 5% dos custos dava para trabalhar. Agora começa a ficar complicado”, diz

*Otmar Müller:
mercado cresceu,
mas a produção
não. Espaço acaba
sendo ocupado por
importados*

EDSON JUNRES



Mário Lanznaster, presidente da Aurora.

Já em segmentos mais automatizados do setor têxtil, como a fiação, a energia é o insumo que tem o segundo maior peso em sua composição de custos – o primeiro é o algodão. De acordo com Ulrich Kuhn, presidente do Sindicato das Indústrias de Fiação, Tecelagem e do Vestuário de Blumenau (Sintex), a energia já pode representar mais de 30% dos custos totais de uma fiação, podendo chegar, em alguns casos, a impressionantes 40%. “Nos últimos anos a participação dos custos de energia dobrou na composição de custos do setor”, afirma Kuhn.

A competitividade do setor cerâmico também é bastante dependente da oferta e do preço da energia. Além de eletricidade, as grandes indústrias de Santa Catarina utilizam o gás natural nos processos de secagem e queima de revestimentos. As duas fontes energéticas podem corresponder a quase um terço dos custos totais da indústria. Essa conta tem pesado também em função da elevação das tarifas e da restrição da oferta do gás natural nos últimos anos (leia matéria subsequente).

Bom para os chineses

Na Eliane, de Cocal do Sul, a conta ficou ainda mais salgada em setembro, quando a empresa contratou, no mercado livre, um quarto da energia necessária para tocar sua fábrica de porcelanato no ano que vem. Pagou 77% a mais do que o contrato anterior, que havia sido firmado em 2011. Somente aí já foi agregado mais 1,4 ponto percen-

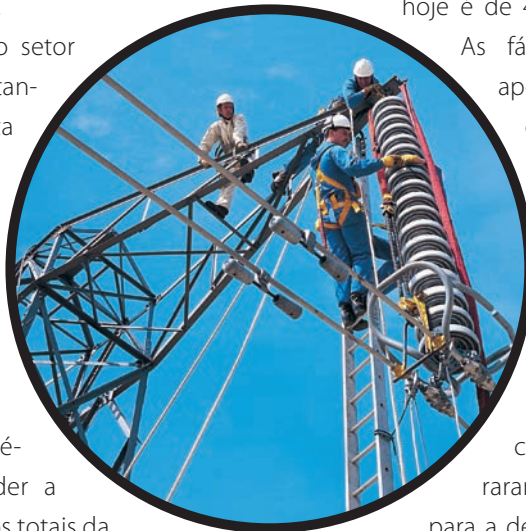
tual extra aos custos de fabricação. Até março ela precisará renovar mais alguns contratos de energia. Se forem fechados em patamares semelhantes, o aumento de custo de produção daí advindo totalizará 5,7%. “Diminui nossa competitividade diante dos importados da China”, diz Otmar Müller, o presidente da Câmara de Energia da FIESC que também é diretor industrial da Eliane.

O porcelanato é um produto nobre, que demanda grande quantidade de energia porque requer o polimento das peças de revestimento cerâmico. O mercado nacional para o produto hoje é de 44 milhões de m² ao ano.

As fábricas brasileiras suprem apenas 14 milhões de m². Os outros 30 milhões são importados, principalmente da China. Há anos não há novos investimentos da indústria nessa área. As fábricas nacionais apresentam graus elevados de ociosidade e já há casos de unidades que pararam de produzir. É um passo para a desindustrialização. “A Eliane

conseguiu enfrentar a invasão chinesa e não interrompeu a produção por isso. Mas nos últimos oito anos não fez nenhum investimento para ampliar a produção”, afirma Müller.

A distorção no mercado de energia está tornando o investimento proibitivo. Ao avaliar a aquisição de uma máquina nova, muitas empresas desistem. Hoje, o custo de energia extra para uma pequena ampliação pode corresponder ao custo de uma fábrica inteira que roda à base de contratos mais antigos. A Jofund, de Joinville, fabricante de discos e tambores de freios, tem energia garantida para suas operações até 2017. Está numa situação, portanto, confortável, mas se vê diante





Partilha desigual

Celesc foi prejudicada na distribuição das cotas da energia mais barata do mercado



Na apropriação dos recursos energéticos existentes no País, Santa Catarina ficou com a carne de pescoço, enquanto a outros estados foi servido filé mignon. Quem cuidou do cardápio foi a Aneel, a agência reguladora do setor, que distribui as cotas de energia proveniente das geradoras que tiveram suas concessões antecipadas e ofereceram o produto mais barato em função da Lei 12.783. À Celesc, a principal distribuidora de Santa Catarina, coube um pequeno volume dessa energia, o que deixou a empresa exposta aos altos preços do mercado livre. O insumo barato atendeu a somente 1,7% das necessidades da distribuidora, ao passo que em outros estados a cota atendeu mais de 40% da demanda. Dito de outra forma, a Celesc pôde comprar apenas 196 mil MWh (0,3% do total disponível) da cobiçada energia, ao passo que a Coelba, da Bahia, por exemplo, levou 7,6 milhões de MWh (13,3% do total).

É facultada à Aneel a distribuição de tais cotas, mas os critérios utilizados acabaram prejudicando o Estado. Se a repartição equivallesse à participação de mercado das distribuidoras, tal como é feito com a energia de Itaipu, a Celesc teria uma redução de 17,8% nos custos da energia comprada. Fato que certamente impactaria para menos o índice de reajuste aplicado às tarifas em 2014. Ele foi definido pela Aneel em 22,6%, superior até ao que a própria empresa havia solicitado. O índice é bem mais alto que a média dos reajustes aplicados no Brasil até o final de outubro, que foi de 17,63%.

Um estudo elaborado pela FIESC demonstrou que os outros estados do Sul também foram prejudicados na repartição da energia barata (veja o quadro). Por isso a Federação, em articulação com todos os agentes ligados à questão, está desde já se organizando para cobrar mudanças. Em 2015 haverá uma revisão da sistemática de distribuição das cotas. “Nesse momento, a mobilização será fundamental”, diz Carlos Henrique Ramos Fonseca, diretor de Desenvolvimento Institucional e Industrial da FIESC.

O tamanho da diferença

Fatia de energia barata (Lei 12.783) que coube às distribuidoras em 2014, em relação à sua demanda total (%)

Cemar (MA)



Coelba (BA)



Cepisa (PI)



Ener Sergipe (SE)



Ceal (AL)



Copel (PR)



Elektro (SP)



AES-Sul (RS)



Celesc (SC)



RGE (RS)





ARQUIVO FIEC

Setor de papel e celulose enfrenta aumento de custos associado à queda de preços das mercadorias

Aqui, a energia custa 45% mais para a empresa do que na média de suas operações mundiais. Em setores eletrointensivos,

a possibilidade de fechamento de fábricas é real. Já há casos de metalúrgicas e fundições expostas ao mercado livre que quebraram. Quem pode, troca produção por importações, aproveitando suas estruturas de comercialização e distribuição de mercadorias. “O custo da energia inviabiliza totalmente uma operação de fiação. Hoje, uma fiação no Paraguai tem metade do custo em comparação ao Brasil”, exemplifica Ulrich Kuhn, do Sintex.

Sem repasse

A Associação Brasileira de Grandes Consumidores Industriais de Energia e de Consumidores Livres (Abrace) estima, com base na análise da renovação dos contratos de seus associados, que os custos se elevarão em R\$ 10 bilhões nos próximos três anos. A crise não poderia vir em pior hora. Commodities como o alumínio e a celulose estão com os preços baixos no mercado internacional. No mercado interno, o baixo crescimento da economia (que, por ironia, não agravou ainda mais a crise) impõe barreiras intransponíveis para a indústria. “O aumento de custos pegou todo mundo despreparado. Não há espaço para repassá-los e com isso vem a recessão”, afirma Gilberto Seleme.

A oferta abundante e barata de energia sustentou o crescimento exponencial da indústria nos anos 1960 e 1970. Mas os desequilíbrios financeiros do setor elétrico – que sofreu com o congelamento de tarifas em tempos de inflação galopante – remontam também dessa época, pondo fim ao ciclo de energia barata. O setor sofreu reformulação nos anos 1990, com desverticalização e privatização de

de uma oportunidade rara: cresceu a demanda por seus produtos e há potencial para elevação da produção em até 50%. Só que a necessidade de ampliar a estrutura de cabeamento para receber mais energia e os elevados preços do insumo extra que terá que adquirir podem inviabilizar o projeto. “Nosso crescimento está limitado pela oferta de energia”, diz o diretor de operações Júlio César da Silva.

Num outro extremo, indústrias deixam de produzir para vender a energia já contratada a preços exorbitantes. Caso da Alcoa, que paralisou unidades nas regiões Nordeste e Sudeste cortando um terço da produção de alumínio no Brasil.



empresas, criação do mercado livre e dos operadores do sistema e do mercado, além da agência reguladora, a Aneel. Mas a crise hídrica que levou a um racionamento em 2001 botou o modelo em xeque. Um novo modelo incluiu a criação

da Empresa de Pesquisa Energética (EPE) e a maior diversificação da matriz. Estabeleceram-se leilões públicos com preços definidos e a exigência de contratos de longo prazo para aquisição de energia pelas distribuidoras. Na prática, ocorreu a migração de um modelo mais referenciado no mercado por outro de planejamento mais centralizado.

Mas, novamente, o funcionamento do sistema colidiu em uma crise hídrica – os níveis dos reservatórios do Sudeste e Centro-Oeste em novembro eram inferiores aos do racionamento de 2001. Com a crise se evidenciaram falhas de planejamento, gestão e regulação, segundo os economistas Adriano Pires e Elena Landau em artigo para o projeto Visões do Setor Elétrico, da Abrace. Para os autores, a origem dos problemas estaria no intervencionismo estatal nas atividades regu-

“O aumento de custos nos pegou despreparados. Não há espaço para repassá-los e com isso vem a recessão”

GILBERTO SELEME, diretor do Grupo Seleme

latórias e econômicas do setor. O corolário teria sido a edição da Medida Provisória 579 em 2012 (depois transformada na Lei 12.783), tratando da renovação das concessões de energia elétrica e estabelecendo a redução das tarifas. Praticamente só as estatais federais aderiram e a medida acabou agravando o desequilíbrio entre oferta e demanda já existente.

Na esteira da MP, um leilão de energia foi cancelado e outros tiveram pouca oferta devido aos baixos preços-teto estabelecidos. Distribuidoras ficaram sem energia para 2013. Ao mesmo tempo, reservatórios de hidrelétricas secavam e novas usinas e linhas de transmissão projetadas não eram entregues no prazo. Para evitar o colapso, entraram em operação plena e ininterrupta as termelétricas que deveriam despachar energia somente em situações emergenciais e pontuais. Movidas a gás natural, óleo diesel e óleo combustível, seu produto é caríssimo. As distribuidoras recorreram a essa energia para honrar seus contratos. Na geração também houve desequilíbrio. Empresas que pro-

→

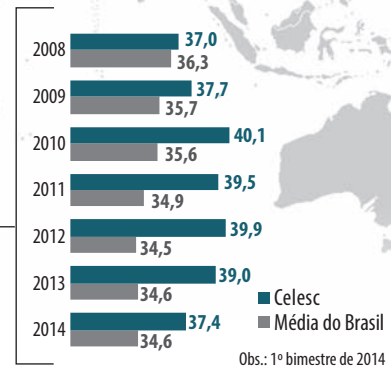
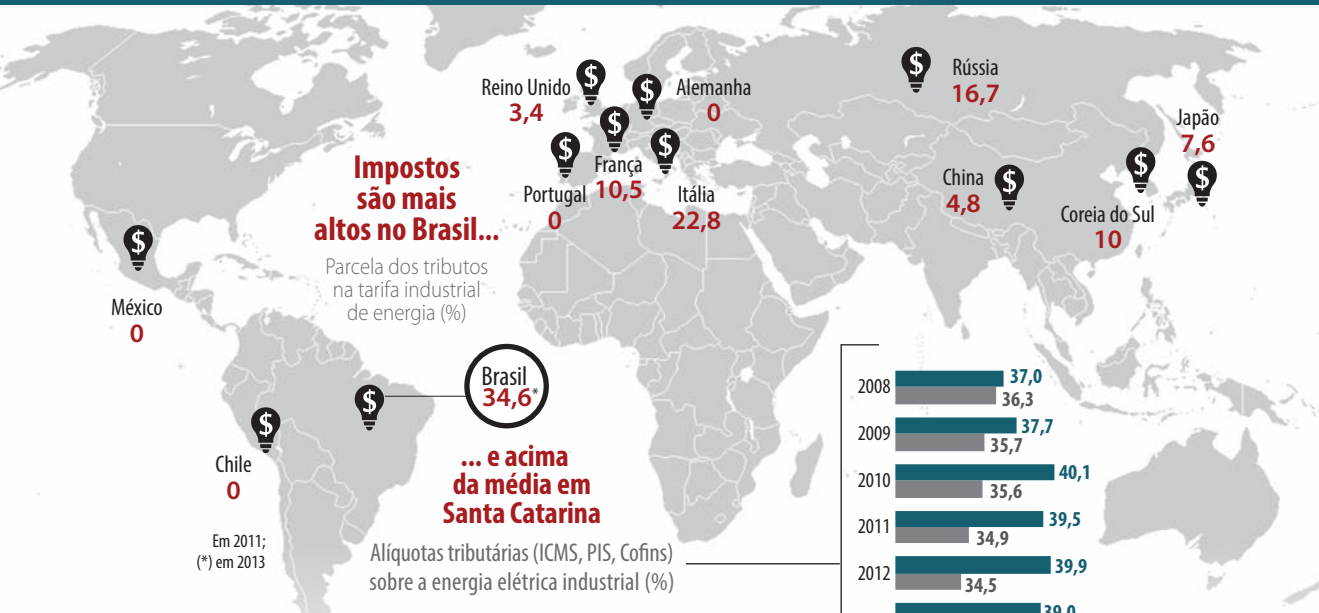


Usina hidrelétrica: crise hídrica expôs fragilidades do sistema energético brasileiro



0 peso dos tributos

Alta carga tributária torna ainda mais cara a energia que deveria ser das mais competitivas do mundo



33,3% Alíquota real de ICMS sobre energia elétrica industrial em SC, que incide também sobre os outros impostos

R\$ 4,75 bilhões

Valor pago em tributos incidentes sobre energia industrial no Brasil em 2013

R\$ 464 milhões

Valor desembolsado pela indústria de SC, equivalente a 9,8% do total nacional

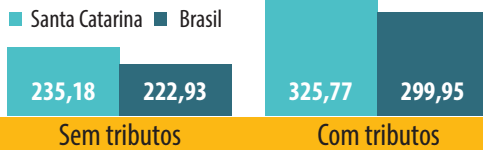
R\$ 47,8 milhões

Economia da indústria se os tributos em Santa Catarina fossem iguais à média nacional



Tarifa média da energia industrial

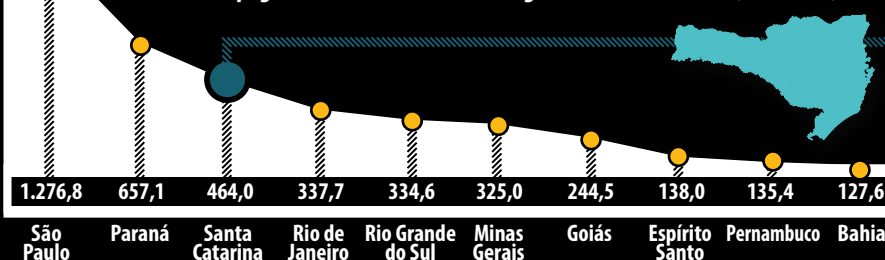
(2013, em R\$)



A soma dos tributos com os encargos setoriais (taxas, cotas e fundos para o desenvolvimento do setor) corresponde a **48,1%** dos valores praticados nas tarifas de energia em Santa Catarina

QUEM PAGA MAIS

Tributos pagos sobre o consumo de energia industrial em 2013 (R\$ milhões)



	ICMS nominal (%)	Diferença em relação a SC
SC	25	Base
BA	12,96	93%
MG	18	39%
SP	18	39%
MS	17	47%
RS	17	47%

Fonte: FIESC, Danilo Kuhnen, FIRJAN



duziram pouco devido à seca ficaram no prejuízo porque tiveram que comprar das térmicas para entregar o que haviam compromissado. Já geradoras com excedentes (energia descontratada) obtiveram resultados espetaculares.

Segundo a leitura do Governo, os efeitos da MP foram positivos, pois sem ela a alta nos custos seria maior em função da seca que prejudicou a geração hídrica. E o sistema ainda resistiu a um racionamento. Mas o desarranjo econômico-financeiro do setor elétrico é estimado por analistas em até R\$ 105 bilhões. Ele custou só às distribuidoras R\$ 61 bilhões, de acordo com o Tribunal de Contas da União. Para fechar a conta do que ficou para trás e dos altos custos para as distribuidoras que ainda virão, há novos e salgados aumentos à vista. Mas ainda não se sabe ao certo como será a estrutura tarifária no futuro. “O ambiente é de volatilidade e de incertezas, o que dificulta o planejamento das empresas”, diz Otmar Müller.

Bom negócio

A margem de manobra das indústrias é pequena, mesmo das que atuam no mercado livre. Para Eduardo Cesconeto de Souza, diretor comercial da Celesc, a alternativa para quem está descontratado é tentar fechar contratos de médio ou de longo prazo, diluindo os altos custos momentâneos nos índices do mercado futuro, que projetam queda nos preços daqui a alguns anos. “Se a empresa

conseguir fazer um contrato com preço menor que a tarifa do mercado cativo já é um bom negócio”, afirma Cesconeto.

Geradoras e comercializadoras, entretanto, demonstram pouco interesse em fechar esses contratos, pois estão lucrando muito mais com a venda no mercado spot. Por isso consumidores optam por comprar energia apenas para 2015, ainda que cara, e torcem para que os preços reuquem em 2016. E há, ainda, a possibilidade de mudanças de regras do setor. A Aneel estuda mexer na formação de preços do mercado à vista, delimitando um preço-teto mais baixo que o atual. Assustadas com a insegurança, dezenas de empresas catarinenses já solicitaram a volta ao ambiente de contratação regulada. Segundo as regras do mercado, elas terão que aguardar cinco anos para fazer a migração.

A volatilidade leva indústrias a criar sofisticados sistemas de gestão para lidar com o precioso insumo. A Tuper, de São Bento do Sul, uma das maiores transformadoras de aço do País, mantém uma equipe dedicada aos projetos e instalações elétricas das plantas industriais, cujo serviço inclui ações para redução e racionalização do consumo. Dentro dessa estrutura foi criado um departamento de gestão e controle para detectar diariamente oportunidades e riscos, fazendo a gestão dos contratos e do consumo de

Fábrica da Tuper, em São Bento do Sul: departamento de gestão e controle de energia

DIVULGAÇÃO TUPER



Mercado distorcido

Cooperativas possuem enormes diferenças nos preços de compra e venda de energia

Cerca de 20 cooperativas de eletrificação fornecem 10% da energia consumida no mercado regulado em Santa Catarina. As discrepâncias observadas entre elas dão uma medida de como o setor elétrico necessita de ajustes. As tarifas da energia industrial apresentam diferenças de 113% entre as cooperativas, situando-as em patamares ora abaixo e ora acima das praticadas pela Celesc, que abastece cerca de 90% do mercado catarinense. De cara, uma das distorções fica evidente: as indústrias atendidas pelas mais caras têm sua competitividade prejudicada.

energia. Com boa parte da carga necessária já contratada até 2018, a Tuper vem conseguindo manter a energia em 4,8% dos custos totais de produção. “Temos encarecimento desse insumo, então vemos a necessidade de pensar de forma preventiva e mais conservadora em nossos contratos”, diz o presidente Frank Bollmann.

Além da crise e do desarranjo do setor, outro fator que incide em efeito cascata e derruba a competitividade da indústria é a alta carga tributária. Os impostos sobre a energia elétrica no Brasil estão entre os mais altos do mundo. No cenário atual de elevação de preços, os tributos apresentam especial capacidade de potencializar o problema. Conforme estudo da FIESC, o PIS, o

O outro extremo também é problemático, porque prejudica a concorrência entre indústrias. Algumas cooperativas compram energia muito barata da Celesc, por determinação da Aneel. O preço que pagam pode chegar a R\$ 22 por MWh, ao passo que a energia adquirida pela própria Celesc custa, em média, R\$ 186. A Celesc embute a diferença em sua tarifa e, portanto, ela acaba sendo paga por seus clientes. Quando estes são concorrentes daqueles que têm acesso à energia mais barata, uma injustiça é cometida. Há casos ainda de coopera-

tivas que compram energia muito barata e a vendem a preços mais caros que os da Celesc. “Essas distorções precisam ser urgentemente corrigidas”, afirma Danilo Kuhnen, autor de um estudo comparativo das tarifas solicitado pela FIESC.

Cofins e o ICMS representam 38,5% do que os consumidores industriais pagam pela energia em Santa Catarina, no mercado regulado. Isso

quer dizer que, somente em 2013, as indústrias pagaram R\$ 464 milhões em tributos embutidos na tarifa de energia – ressalte-se, apenas no mercado regulado, que representa 54% do consumo industrial do Estado. O montante equivale a 9,8% do total nacional, que foi de R\$ 4,75 bilhões. Santa Catarina é o terceiro Estado no Brasil que mais recolhe tributos para a energia industrial.

Contribui para isso o fato de que a carga tributária catarinense é quase quatro pontos percentuais superior à média brasileira. O imposto mais pesado é o ICMS, cuja carga nominal é de 25%. →

Maiores e menores	
Diferenças de preços para a indústria chegam a 113% (em outubro de 2014)	
Empresa	Tarifa (R\$/MWh)
Eflic	547,90
Ceprag	525,89
Cergal	445,94
Celesc	420,88
Ienergia	321,34
Cersul	277,78
Coopera	257,25

Fonte: FIESC

COOPERATIVISMO É CRESCER COLETIVAMENTE.

A Aurora foi eleita por seus colaboradores uma das 150 melhores empresas para se trabalhar no Brasil, em pesquisa da Revista VOCÊ S/A. Quando a fórmula é cooperação, o resultado aparece nos números e na vida das pessoas.

**Evelyn
Lucas Fell**
Trabalha
na Aurora
Alimentos.



GUIA 2014
vocês/as
AS MELHORES
EMPRESAS PARA
VOCÊ TRABALHAR



MAIS DE
70 MIL FAMÍLIAS
CUIDANDO DA SUA
COOPERATIVA
NA ESSENCIA

Porém, como ele é cobrado “por dentro”, sua alíquota real é de 33%. E ele incide sobre os valores já majorados pelos outros impostos e pelos encargos setoriais, que também encarecem a conta de luz. Ao final das contas, tributos e encargos correspondem a praticamente metade (48%) do custo de energia. “Do jeito que está o Governo é beneficiado pelos reajustes, pois arrecada cada vez mais”, afirma Glauco José Côrte, presidente da FIESC.

Considerando-se o cenário futuro de novas elevações de tarifas, a FIESC propõe ao Governo do Estado e Governo Federal que livrem a indústria ao menos dos impostos sobre os custos extras representados pelo Sistema de Bandeiras que vigora a partir de janeiro. Essa seria uma medida de curto prazo, mas é necessária uma reforma ampla para tornar mais justa a cobrança de tributos sobre a energia, como excluir os tributos federais e os encargos setoriais da base de cálculo do ICMS (veja o quadro).

Para além de uma reforma tributária, o sistema elétrico precisa de alterações em seu modelo para que a energia possa voltar a ser competitiva. Para especialistas, a solução passa por ajustes como o fortalecimento do mercado livre e a re-

“Termelétricas a carvão devem ser entendidas como uma indústria que trará grandes impactos para a economia regional”

LUIZ FERNANDO ZANCAN, presidente da ABCM



alização de leilões regionais e por fonte, em lugar do sistema atual de leilões nacionais.

A lógica aí é a de que se forem considerados os reais custos de transmissão de energia nos leilões, fontes regionais em princípio mais caras se tornam

competitivas – em comparação, por exemplo, com a energia hidráulica transmitida desde a Região Norte para a Região Sul. “Considerando os custos de transmissão, o elétron em Santa

Catarina gerado com carvão mineral é competitivo com o elétron que vem da Amazônia”, afirma Luiz Fernando Zancan, presidente da Associação Brasileira de Carvão Mineral (ABCM).

Especialistas também apostam no aumento do potencial de geração térmica, essencial para

fazer frente ao aumento de consumo projetado: o Brasil precisa dobrar a geração total nos próximos 15 anos. As térmicas são capazes de conferir segurança a um sistema que integra energias renováveis como eólica e solar, cujo potencial pode variar em função do clima. Raciocínio semelhante ao utilizado para os novos





projetos de hidrelétricas: elas são projetadas a fio d'água, ou seja, desprovidas de grandes reservatórios, só operando a plena carga nos períodos de cheias dos rios. Nos outros períodos, a energia de fato produzida tende a ser muito inferior à capacidade das usinas.

Energia firme

Nessas situações o carvão desponta como alternativa de geração, o que pode trazer vantagens para Santa Catarina, dona da segunda maior reserva do País – só a do Rio Grande do Sul é maior. Usinas a carvão poderiam operar na base do sistema interligado nacional (ao invés de despachar somente em emergências), garantindo energia firme. Nesse caso, a vantagem do carvão sobre o gás é que as termelétricas a gás são limitadas pelo alto custo do insumo importado e pela grande incerteza do cenário de oferta e de custos do gás do pré-sal. Já o carvão representa 42% dos recursos

energéticos nacionais em toneladas equivalentes de petróleo (TEP). Como o petróleo do pré-sal, a exploração do carvão pode trazer dividendos socioeconômicos.

“As termelétricas a carvão devem ser entendidas como uma indústria, cujo desenvolvimento trará grandes impactos para a economia regional”, diz

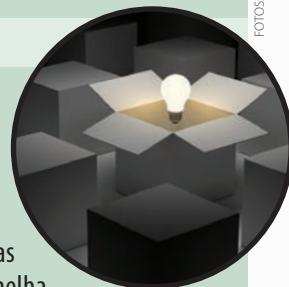
Refresco na conta

Propostas para redução dos tributos sobre energia elétrica para a indústria

- Fazer a reforma tributária de unificação das alíquotas do ICMS nos estados
- Implantar uma redução gradual da alíquota do ICMS levando-a para 12% em 2020
- Excluir os tributos federais PIS e Cofins e os encargos setoriais da base de cálculo do ICMS
- Retornar às alíquotas de 0,65% para PIS Pasep e de 3% para Cofins
- Excluir encargos setoriais da base de cálculo do PIS/Cofins

No curto prazo:

Isentar as indústrias da cobrança do ICMS sobre o acréscimo tarifário trazido pela cobrança das bandeiras tarifárias amarela e vermelha



Fonte: FIESC

FOTOS: SHUTTERSTOCK

Zancan. A viabilidade da Usina Termelétrica Sul Catarinense (Usitesc), projeto com capacidade para gerar 300 MW, poderá empregar mil pessoas e duplicar o PIB per capita de Treviso, cidade onde será instalada. Considerando-se todos os projetos de térmicas a carvão já licenciadas, o potencial de investimentos no Sul do País é de R\$ 13 bilhões. É uma maneira de fazer a crise se reverter em benefícios para a região que paga uma das contas de energia mais caras do mundo. ■

Carvão mineral: além dos benefícios como fonte energética, é gerador de desenvolvimento

MAIS PRESSÃO para o gás natural

A OFERTA JÁ ESTÁ NO LIMITE EM SANTA CATARINA. É PRECISO AMPLIAR A INFRAESTRUTURA E REVER A FORMAÇÃO DE PREÇOS PARA O ESTADO SER MAIS ATRAENTE A INVESTIMENTOS INDUSTRIAIS





A Keer Group é uma indústria têxtil chinesa sediada em Hangzhou, na província de Zhejiang. O crescimento da empresa nos últimos anos ilustrou o processo que elevou a China à condição de maior produtor mundial de artigos industrializados. Mas, da mesma forma que outras empresas do país, a Keer agora decidiu transferir parte de sua produção de fios de algodão para os Estados Unidos. Na nova fábrica da Carolina do Sul, que terá mais de 500 empregos diretos, os custos com energia – insumo essencial para o setor – equivalem à metade dos custos na China. A oferta de energia barata advém do gás de xisto, obtido do interior das rochas do subsolo com custos altamente competitivos, fato que multiplicou a oferta de gás natural nos EUA, até então um grande importador do insumo. A ponto de estar promovendo uma onda de “reindustrialização” em solo americano. Não é à toa que grandes grupos industriais brasileiros, como o Braskem, prepararam investimentos bilionários em projetos na América do Norte.

A situação demonstra a importância da energia barata – no caso o gás natural, utilizado como fonte de energia térmica em diversos processos industriais – para a competitividade de um país. No Brasil, a oferta deixa a desejar, em quantidade e preço. Enquanto nos EUA o gás de xisto custa às indústrias US\$ 4 por milhão de BTU (a unidade de medida do produto), no Brasil o gás natural chega a US\$ 14. Na Região Sul, que recebe gás boliviano por meio do Gasoduto Bolívia-Brasil (Gasbol), o custo é maior que a média nacional – a diferença chega a 30%. Ainda assim há demanda de gás para a indústria, mas

ela não tem como ser suprida por falta de oferta da mercadoria e de infraestrutura para o transporte. O consumo de gás natural poderia dobrar em Santa Catarina somente com a incorporação de dezenas de indústrias que estão “na fila” para receber seu quinhão do energético. “Sem oferta, estamos perdendo a oportunidade de atrair boas iniciativas para o Estado”, afirma Glauco José Côte, presidente da FIESC.

Marco regulatório

Tornar o gás natural abundante e atraente para investidores e a indústria depende, entretanto, da formulação de uma complexa equação multifatorial. Vários pontos precisam ser equalizados pela definição de uma política energética hoje inexis-

tente: a lógica da formação de preços, a revisão do monopólio da Petrobras, a criação de um mercado livre, a definição dos papéis das agências reguladoras e a fundamental questão da disponibilidade do produto. Ainda não se sabe, por exemplo, se o gás natural originado futuramente do pré-sal será destinado ao uso industrial, ou como evoluirá a exploração de gás de xisto no País. Em suma, aguarda-se a constituição de um marco regulatório. “O Brasil precisa construir um processo que lhe permita evoluir, ajustando a realidade energética à realidade econômica do País”, diz Cósme Polêse, presidente da SCGás, empresa que distribui gás natural em Santa Catarina.

O gás que atende o Sul do País é transportado pelo Gasbol, inaugurado em 2000. Na época se pensava em abastecer a região também com gás importado da Argentina, num anel energé-



221
Número de indústrias que utilizam gás natural em Santa Catarina



tico que integraria Bolívia, Brasil e Argentina em um mesmo sistema. Não deu certo. Ainda assim o gás boliviano era mais barato que o nacional, até que um novo método de precificação inverteu os sinais, em prejuízo para o Sul. Em 2013, um projeto de expansão do trecho sul do Gasbol foi engavetado pelo Ministério das Minas e Energia por falta de oferta suficiente a preços competitivos em relação a energéticos substitutos. O gás se tornou escasso para a indústria. Cerca de 35% dos 7 milhões de metros cúbicos diários que cabem ao Sul são consumidos por usinas termelétricas localizadas no Paraná e no Rio Grande do Sul.

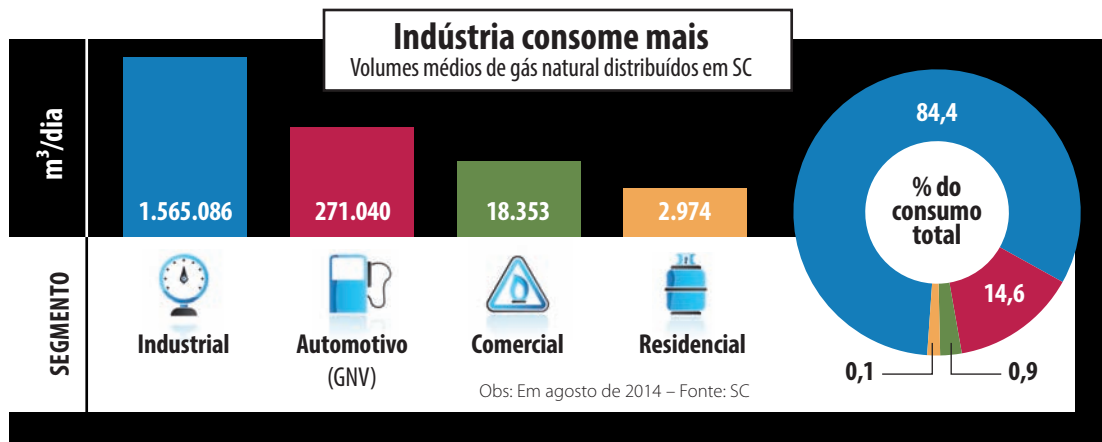
A oferta em Santa Catarina é de 2 milhões de metros cúbicos diários, volume integralmente utilizado por consumidores industriais, comerciais, residenciais e veiculares. Para que novas indústrias tenham acesso ao produto, é necessário que alguém abra mão. Foi o que ocorreu com a BMW. Sua unidade só pôde ser abastecida porque a cerâmica Eliane, do Sul do Estado, substituiu o gás natural por carvão mineral em um de seus processos, disponibilizando um volume que foi redirecionado para a fábrica de automóveis de Araquari.

Uma das principais necessidades da indústria catarinense na área de infraestrutura é a expansão da oferta de gás natural, de acordo com o

documento Carta da Indústria, apresentado para os candidatos aos principais cargos executivos e legislativos em 2014. As demandas apontadas são a ampliação da infraestrutura de transporte no Estado, a definição de uma política tarifária e a instalação de um terminal de gás natural liquefeito (GNL). Além de alternativas de suprimento, como aproveitamento do gás do pré-sal e de xisto, a gaseificação do carvão mineral e o uso do biogás proveniente dos dejetos de suínos e de aves e de aterros sanitários do Estado. Somente essa última alternativa poderia agregar 3 milhões de metros cúbicos diários ao sistema.

Disponibilidade

Já no Gasbol, o aumento de pressão em alguns pontos seria suficiente para elevar a oferta em 1 milhão de metros cúbicos diários para o Sul em dois anos, segundo Cósme Polêse, da SCGás. Uma recompressão mais robusta e o aumento da bitola das tubulações em alguns trechos poderiam ser suficientes para até dobrar a oferta, porém o atendimento seria restrito às mesmas localidades atuais. Uma expansão geográfica demandará uma nova rede. Em qualquer dos casos, é preciso que haja disponibilidade de mais gás para Santa Catarina. ■



CURSOS TÉCNICOS GRATUITOS SENAI 2015

CURSOS COM O NÍVEL DE EXCELÊNCIA
E QUE A INDÚSTRIA REQUER.

PRONATEC

PROGRAMA NACIONAL DE ACESSO AO
ENSINO TÉCNICO E EMPREGO
MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO



sc.senai.br/pronatec
0800 48 1212

PROMOÇÃO:

GOVERNO FEDERAL
BRASIL
PAÍS RICO É PAÍS SEM POBREZA

EXECUÇÃO:

FIESC SENAI

Um homem de amplos horizontes

Aos 88 anos, que poderiam muito bem passar por 70, Willy Egon Frey caminha todas as manhãs pela praia de Itapema com a agilidade de quem se acostumou a estar sempre um passo à frente. Foi assim em toda a sua trajetória de empreendedor, marcada pelo pioneirismo e pela busca constante de inovações. Ele apostou no cultivo de maçã quando a fruta era considerada inadequada para as condições climáticas do País. Defendeu a viabilidade econômica do reflorestamento numa época em que a cultura predominante era a extrativista. Ao se dar conta de que um povoado crescia em torno dos negócios da família, preocupou-se em criar diretrizes de desenvolvimento urbano, origem da organização vista hoje em Fraiburgo (“burgo dos Frey”), cidade do Meio-Oeste catarinense que está chegando a 35 mil habitantes.

Willy aliou desde cedo seu lado visionário a uma grande capacidade de realização, impulsionada pela habilidade para conquistar apoio e pela credibilidade que foi associando à própria imagem. Um exemplo foi o período como prefeito de Fraiburgo, entre 1973 e 1977. Considerando-se já bem remunerado pelos negócios, ele fez questão de doar o salário a instituições assistenciais e criou incentivos para jovens com desempenho escolar destacado.

O destino do rapaz nascido em Castro (PR) se ligaria ao de Santa Catarina com a mudança, ainda criança, para Perdizes, atual cidade de Videira. Ali seu pai, o imigrante alemão René, abriu um açougue. Na adolescência, para ajudar nas contas de casa, Willy trabalhou como aprendiz de marceneiro. Mas os negócios da família prosperaram – o açougue adquiriu um frigorífico e se transformou numa fábrica de embutidos – e Willy pôde ser enviado para estudar no Internato Paranaense, mantido em Curitiba pelos Irmãos Maristas. Ali ficaria por três anos, seguidos por mais um ano no Colégio Mackenzie, em São Paulo. “Foi quando aprendi a me virar sozinho e me tornei responsável”, lembra.

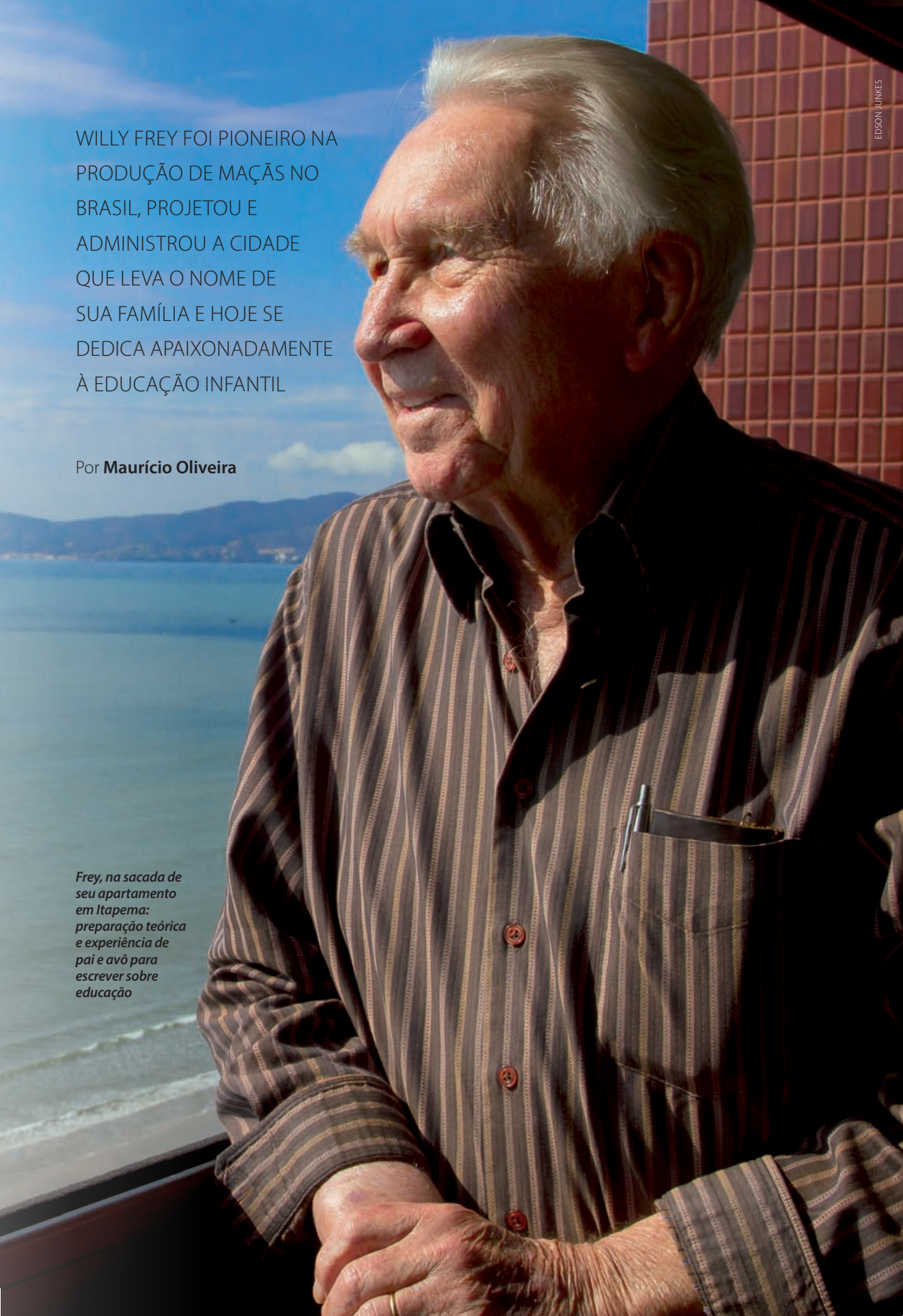
Capital Federal

Willy voltou formado de São Paulo em 1945, ano em que acabou a Segunda Guerra Mundial e uma febre de entusiasmo e esperança tomava conta do mundo. Ele começou a trabalhar nos negócios da família, que vendera o açougue para adquirir uma vasta área na região conhecida como Butiá Verde, onde foi instalada uma serraria. Willy foi ajudante na produção de caixas de madeira. Seu pai considerava que mesmo um herdeiro precisava começar pelas funções mais baixas. Depois de algum tempo, passou ao setor de contabilida-

WILLY FREY FOI PIONEIRO NA
PRODUÇÃO DE MAÇÃS NO
BRASIL, PROJETO E
ADMINISTROU A CIDADE
QUE LEVA O NOME DE
SUA FAMÍLIA E HOJE SE
DEDICA APAIXONADAMENTE
À EDUCAÇÃO INFANTIL

Por **Maurício Oliveira**

*Frey, na sacada de
seu apartamento
em Itapema:
preparação teórica
e experiência de
pai e avô para
escrever sobre
educação*



de. Mas era pouco para sua sede de aprendizado.

Ele propôs instalar-se no Rio de Janeiro, então capital federal, como representante dos negócios da família. O pai e o tio aceitaram a ideia e Willy chegou ao Rio em 1950, ao final de uma longa viagem dirigindo seu Renault “rabo-quente” por estradas de terra que pareciam infinitas. Aos 24 anos, viveria os anos dourados da Cidade Maravilhosa. Morador de Copacabana, divertia-se na praia, praticava ioga e jogava tênis. Passou a estudar inglês e francês, idiomas que viria a dominar ao lado do alemão, praticado desde a infância em casa. Ingressou na Pontifícia Universidade Católica (PUC) para se formar em Administração.

à família responsável pela colonização da região. Willy contratou um escritório de arquitetura que conheceu no Rio para criar um plano diretor que servisse de referência para o desenvolvimento urbano.

Em 1963, aos 36 anos, Willy deixou a vida de solteiro para se unir a Maria Thereza, uma professora mineira que conheceu no Rio, com quem viria a ter quatro filhos – dois meninos e duas meninas. Quatro anos depois, vislumbrando um novo negócio, o reflorestamento, ele teve todo o apoio da esposa para voltar a Fraiburgo. Criou uma nova empresa, a Reflor, e aproveitou incentivos do Governo Federal para o plantio de pinus americano, espécie que ainda era pouco conhecida no País.

Teve dificuldade para convencer até mesmo o pai e o tio, que se mostravam reticentes diante de um investimento com prazo de retorno tão longo – 15 anos, no mínimo. Quando precisava de patrocínio para suas ideias mais arrojadas, Willy preparava uma bela apresentação com o seu projetor de slides – uma novidade à época, capaz de impressionar os interlocutores. O uso da tecnologia se aliava à voz firme, que sempre exalou otimismo e convicção.



DIVULGAÇÃO PREFEITURA DE FRAIBURGO

A cidade de Fraiburgo, no Meio-Oeste, cresceu em torno dos negócios da família Frey e ganhou plano diretor

Willy foi se tornando uma referência para empresários e políticos catarinenses em passagem

pelo Rio. Virou uma espécie de “embaixador”. Esse trânsito impulsionava os negócios da família. Para se comunicar com Butiá Verde, ele instalou uma estação de rádio SSB, tecnologia de ponta à época, que permitia contato duas vezes por dia. Essa agilidade na tomada de decisões dava-lhe grande vantagem sobre os concorrentes. No início dos anos 1960, quando virou município, Butiá Verde teve o nome substituído por Fraiburgo, justa homenagem

Era difícil dizer não ao entusiasmado Willy.

A mesma lógica de aproveitar incentivos seria adotada para atrair investidores a outro ramo de atuação da família: a fruticultura. Depois de cultivar uvas e ameixas, Willy decidiu apostar nas maçãs, confiante nas informações que recebera de especialistas estrangeiros contratados para avaliar o clima da região de Fraiburgo. Até então o Brasil era tido como um país “impossível” para o fruto vermelho do Paraíso. Determinado, Willy plantou os cinco primeiros hectares de macieiras em 1969. Surgia ali a empresa Renar, junção das iniciais dos nomes do pai e do tio, René e Arnoldo. Graças ao pioneirismo,



DIVULGAÇÃO RENAR

Mercado apetitoso

PRODUÇÃO DE MAÇÃS DA RENAR
(em 2013 e variação sobre 2012)



SAFRA:
38.800 toneladas
(+20,7%)



PRODUTIVIDADE MÉDIA:
51 toneladas/hectare
(+33,3%)



ÁREA DE CULTIVO:
757 hectares
(-9,4%)

Fonte: Renar

o Brasil logo deixaria de ser importador para ser exportador de maçãs. Um empreendimento paralelo, o Hotel Renar, construído no alto de uma colina, foi inaugurado em 1981. Logo surgiria também a Renar Móveis, fabricando peças de pinus.

Aposentadoria em termos

Os negócios iam de vento em popa quando Willy enfrentou uma grande provação: a morte da esposa num acidente na estrada Rio-Santos, no segundo dia de 1982. Ele estava ao volante e passou longo tempo na Unidade de Terapia Intensiva (UTI). Três dos quatro filhos estavam no carro, mas sofreram apenas ferimentos leves. Dois anos depois, Willy começaria a superar a tristeza ao conhecer uma nova companheira, Evanilda, com quem vive até hoje. Os dois compartilham o dia a dia em Itapeima, a bela cidade litorânea em que decidiram desfrutar a aposentadoria. Aposentadoria em termos:

embora tenha passado os negócios ao comando dos filhos, ele continua sendo requisitado como uma espécie de “conselheiro de luxo”.

A vontade de contribuir para melhorar o País também não arrefeceu e, hoje, desfrutando de plena saúde – resultado das aulas de pilates e das caminhadas diárias à beira-mar –,

Willy dedica a sua mais recente cruzada pessoal: a educação na fase pré-escolar. “O caráter das crianças é construído até os seis anos. Acredito que os empresários podem e devem ajudar seus trabalhadores a educar os filhos”, afirma. Uma das formas que encontrou para dar sua contribuição é escrever e distribuir folhetos com orientações em linguagem simples e direta, material que está pronto a ceder a empresários que queiram reproduzi-lo para distribuição. “Eu me preparo bastante para produzir esses folhetos. Leio muito sobre o tema da educação, mas é claro que a minha experiência de pai de quatro filhos e avô de sete netos é o que mais conta.” ■

Território fértil

EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA
COM PERSPECTIVAS DE CRESCIMENTO
ACCELERADO E ALTO RETORNO
ATRAEM INVESTIDORES DE RISCO E
SE MULTIPLICAM RAPIDAMENTE EM
SANTA CATARINA

Por **Fabício Marques**

Não são apenas as grandes indústrias de Santa Catarina, algumas delas já convertidas em multinacionais, que impulsionam o processo de inovação no Estado. Ganha fôlego também um tipo de empresa de base tecnológica, em geral recém-criada e com modelo de negócios em gestação, que encarna a possibilidade de sucesso rápido e retorno extraordinário do investimento. São as *startups*, lideradas por empreendedores dedicados a viabilizar ideias originais e promissoras num cenário de alto risco e de incerteza. Segundo registros do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) em Santa Catarina, há 175 empresas tecnológicas nascentes em operação vinculadas a 17 incubadoras espalhadas pelo Estado.

“Acreditamos que o número real seja bem maior, de pelo menos 350 startups. É difícil acompanhar porque há sempre novas ideias surgindo e outras sendo descartadas porque não se mostraram viáveis”, afirma Alexandre Souza, coordenador do Projeto Startup SC, o primeiro do gênero oferecido pelo Sebrae no País. O programa oferece apoio e orientação para empreendedores, o que inclui a realização de mis-
→



para *startups*

FOTOS: EDSON JUNVES

WELLE LASER

ATUAÇÃO
Fabricação de máquinas para gravação e
marcação a laser

INÍCIO DAS OPERAÇÕES
2009

FUNCIONÁRIOS
65

FUNDADORES
Rafael (à esq.) e
Gabriel Bottós

APOORTE
Fundo Criatec, do BNDES



sões ao Vale do Silício, nos Estados Unidos, onde líderes de empresas conhecem o ambiente mais empreendedor do planeta, que testemunhou o surgimento de empresas como a HP, o Google e o Facebook, *startups* tecnológicas que se converteram em grandes corporações.

Boa ideia

Um dos casos mais recentes do fôlego das *startups* catarinenses é o da Welle Laser, fabricante de máquinas e equipamentos para gravação e marcação a laser, instalada desde 2009 na Incubadora Celta, em Florianópolis. Já no ano seguinte recebeu o prêmio Medalha do Conhecimento, da Confederação Nacional da Indústria. Em 2013, a Welle foi a primeira colocada num ranking da consultoria Deloitte e da revista Exame PME com as 250 micro, pequenas e médias empresas brasileiras que tiveram

as mais altas taxas de expansão. Criada pelos engenheiros Rafael e Gabriel Bottós, gêmeos de 30 anos de idade, a empresa saltou de uma receita líquida de R\$ 423 mil em 2011 para quase R\$ 6,9 milhões em 2013, crescimento de mais de 300% ao ano.

A trajetória da Welle Laser é típica de uma *startup* de sucesso. Começou como uma boa ideia, acalentada pelos empreendedores, e conquistou investidores que os ajudaram a crescer com grande velocidade. Os irmãos Bottós envolveram-se num projeto inovador de solda a laser quando cursavam engenharia na Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). A experiência os levou a uma temporada no Instituto Fraunhofer, na Alemanha. Lá, trabalharam para indústrias com máquinas de corte e solda de alta potência. Voltaram à UFSC em 2008, com a intenção de criar uma empresa.

“Descobrimos que ia haver uma feira em Joinville e ligamos para os organizadores pedindo uma





área para mostrar o que sabíamos fazer. Insistimos tanto que eles aceitaram nos dar o espaço sem cobrar nada”, diz Rafael. Também conseguiram R\$ 15 mil na UFSC para a logística. Faltava ter o que mostrar, e para isso contaram com a ajuda do Instituto Fraunhofer. Nessa feira a empresa vendeu a sua primeira máquina e os irmãos foram montá-la na Incubadora Celta. Desde então a Welle Laser já vendeu mais de 160 máquinas, a um preço médio de R\$ 130 mil cada.

“Somos líderes no País em rastreabilidade a laser. De cada cinco fogões fabricados no Brasil, quatro recebem gravações feitas por uma máquina da Welle Laser”, conta Rafael Bottós. A empresa recebeu em 2011 investimentos de cerca de R\$ 1 milhão do Fundo Criatec, do BNDES, que permitiram a expansão. “A gente ainda não faturava nem

RESULTADOS DIGITAIS

ATUAÇÃO

Software integrado para gestão e automação de marketing e vendas

INÍCIO DAS OPERAÇÕES

2011

FUNCIONÁRIOS

100

FUNDADORES

André Siqueira, Bruno Ghisi, Guilherme Lopes, Pedro Bachiega (na foto, da esq. para a dir.) e Eric Santos

APORTES

Fundo DGF Inova e investidor não revelado

R\$ 6 mil por mês, mas vendemos a ideia para o fundo. Este ano vamos faturar R\$ 14 milhões”, diz o empreendedor. A Welle Laser, hoje com 65 funcionários, prepara-se para deixar as instalações da incubadora.

Também incubada na Celta, a empresa Resultados Digitais começou a funcionar em 2011 graças à associação de cinco pessoas que já haviam trabalhado juntas, entre 2005 e 2010, em uma

empresa especializada em marketing para dispositivos móveis. A ideia era lançar um software, que foi batizado de RD Station, capaz de reunir várias soluções para a gestão e a automação de marketing e vendas. Eles observaram que os clientes tinham de comprar um software para cuidar do marketing via e-mail, outro só para as ações em mídias sociais, outro para otimização de meca- →

**Celta, em Florianópolis:
primeira incubadora de
base tecnológica do País**



DIVULGAÇÃO

nismos de pesquisa (SEO), outro para gestão de contatos. “Sem contar as horas de trabalho para gerenciar isso tudo”, diz André Siqueira, cofundador e responsável pelos projetos de marketing digital da Resultados Digitais. O software integra tudo isso numa mesma ferramenta.

Gestão é gargalo

O começo, como é comum de acontecer, foi difícil. Os sócios foram trabalhar como consultores para manter a empresa funcionando. No fim de 2012, já com uma carteira de 100 clientes, conseguiram apoio de um investidor, cujo nome não revelam. Em 2013, a empresa recebeu um aporte do Fundo DGF Inova, gerido pela DGF Investimentos. Hoje tem 100 funcionários e mais de mil clientes. Cada cliente compra uma assinatura do software, com valores que vão de R\$ 249 a R\$ 479 mensais, e tem acesso também a serviços de apoio. “Como a estratégia é fazer a empresa crescer e se consolidar no mercado, ela ainda não dá lucro”, afirma Siqueira.

O ambiente em que as *startups* catarinenses

florescem amadureceu ao longo das últimas três décadas. O setor de tecnologia faturou R\$ 2,5 bilhões no Estado em 2013 e emprega 6 mil pessoas – o destaque é Florianópolis, com 600 empresas e R\$ 1 bilhão de faturamento. O crescimento é resultado da influência de boas universidades públicas e privadas no Estado e de uma aposta em inovação que remonta a meados dos anos 1980, quando surgiu em Florianópolis a primeira incubadora de base tecnológica do País, mais tarde batizada de Celta (sigla para Centro Empresarial para Laboração de Tecnologias Avançadas). Da incubadora já saíram empresas como a Intelbras, de segurança, telecomunicações e redes; Reivax, de automação e controle; a Datasul e a Reason, vendidas respectivamente para a Totvs e a Alstom; entre outras.

“O ambiente da incubadora é essencial para as empresas se viabilizarem. Os empreendedores sabem muito sobre tecnologia, mas pouco sobre o mercado. Os principais gargalos das empresas são a gestão e a parte comercial”, explica Tony Chierighini, diretor da Celta. Hoje, as empresas tecnológicas da capital já rivalizam com o setor de turismo →



- Alta capacidade de hospedagem (1.700 leitos).
- 8 mil m² de área construída e capacidade de atendimento para 4.000 pessoas, dentro de um raio de 400 metros.
- Capacidade de atendimento para eventos de pequeno, médio e grande porte.
- Equipe altamente capacitada, mais 2 mil eventos realizados em 20 anos de história.
- Localizado em Florianópolis, a capital da qualidade de vida.
- Golf & Spa.
- Restaurantes de alta gastronomia.



Evento da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas de Santa Catarina no Costão do Santinho (maio de 2014).

COSTÃO DO SANTINHO. ESPAÇOS VERSÁTEIS PARA TODOS OS EVENTOS CATARINENSES.

É FÁCIL FAZER SEU EVENTO AQUI, POIS O COSTÃO SE ADAPTA A SUA NECESSIDADE.

Aqui o evento da empresa catarinense tem a sua disposição diversos espaços climatizados e equipados, com diferentes opções de montagens. São 22 salas adaptáveis de 24m² até salões de 1.800m² para cada tipo de evento (singular), como congressos, convenções, premiações, pequenas e médias reuniões, exposições, grandes plenárias e shows. E mais, você encontra aqui mais flexibilidade na hora de montar seu evento, para ele dar o que falar no mais completo Centro de Eventos à beira-mar de Santa Catarina.



13ª Edição da
Prêmio Caia



COSTÃO DO SANTINHO.
TODAS AS CREDENCIAIS PARA UM EVENTO DE SUCESSO.
eventos@costao.com.br | (48) 3261 1992

COSTAO.COM.BR





na arrecadação de impostos – isso numa cidade de escassa tradição industrial. Nos últimos anos, surgiram incubadoras por todo o Estado, com destaque para as regiões de Joinville, Chapecó, Criciúma e Blumenau. Até em cidades menos populosas, como Rio Negrinho, Luzerna e Joaçaba, há incubadoras tecnológicas.

O ecossistema empreendedor de Santa Catarina é privilegiado, observa o paulistano Rafael Assunção, radicado em Florianópolis há três anos e sócio de cinco *startups* tecnológicas no Estado. “Em Florianópolis há muita conexão entre universidade e empreendedores”, diz. “Temos, claro, menos massa crítica do que outras cidades, como São Paulo, mas aqui parece mais fácil fazer as coisas acontecerem”, afirma. Assunção é um empreendedor que se converteu em investidor-anjo, termo que designa pessoas físicas que in-

vestem seu próprio capital em empresas nascentes – e multiplicam as chances de a *startup* vingar. Segundo estimativas da associação Anjos do Brasil, há pelo menos 5 mil investidores-anjos atuando no País.

Entre 2004 e 2011, Assunção foi o diretor no Brasil de uma empresa tecnológica. Depois de vender sua participação, optou por mudar para Florianópolis, atraído pela qualidade de vida e pelo ambiente empreendedor. Hoje é sócio minoritário de cinco empresas. Seu trabalho consiste em aconselhar os empreendedores, além de usar sua experiência para ajudá-los a fazer negócios. “O espírito do cooperativismo de Santa Catarina, que valoriza as conexões, parece ajudar as *startups*”, afirma.

Também há casos de *startups* que conseguem florescer sem o apoio formal de uma incubadora.

MEUS PEDIDOS

ATUAÇÃO

Sistema de pedidos e catálogo digital para representantes comerciais, distribuidores e indústrias

INÍCIO DAS OPERAÇÕES

2011

EQUIPE

15 pessoas

FUNDADORES

Rafael Trapp, Celso Tonelli e Tiago Brandes (da esq. para a dir.)

A Meus Pedidos, instalada em Joinville, foi criada por um grupo de engenheiros com a ambição de resolver um problema concreto: o pai de um deles, representante comercial de várias empresas de instrumentos digitais, era obrigado a registrar os pedidos em arquivos Excel e redigitá-los, mais tarde, no site dos fabricantes. O trio de empreendedores, todos formados em computação pela Universidade do Estado de Santa Catarina (Udesc), decidiu criar um aplicativo para telefones móveis por meio do qual vendedores pudessem anotar os pedidos e enviá-los rapidamente às empresas.

Rodada de investimentos

“A gente não queria trabalhar como consultor. Queria encontrar um problema e ajudar a resolver. E ficou claro que esse mercado de sistemas de vendas para a indústria era negligenciado”, conta Tiago Brandes, um dos sócios. “Lançamos o sistema em 2011 e o primeiro usuário foi o pai do nosso sócio, que logo avisou aos amigos. A coisa começou a ficar séria e resolvemos largar nossos empregos e nos dedicarmos apenas à empresa”, afirma. Ela tem hoje 2,5 mil clientes em vários lugares do Brasil. Além de fornecer o aplicativo para vendedores, que pagam uma assinatura de R\$ 60 para usar os serviços, também tem contratos com 50 indústrias, que permitem que os pedidos caiam diretamente em seus sistemas. Até agora, a Meus Pedidos avançou sem receber aportes de capital, mas está negociando com fundos e espera fechar logo uma rodada de investimentos. O faturamento da empresa está na faixa de R\$ 2 milhões. Os empreendedores querem chegar aos R\$ 10 milhões no horizonte de três anos.

Especialistas enxergam diferenças no perfil das *startups* de Florianópolis em relação às de outras cidades. “Devido à proximidade com universidades, a cultura da inovação é mais concentrada na capital. Aqui a gente vê o pessoal mais ‘maluquinho’. Já em

outros polos, como Joinville e Blumenau, os empreendedores são mais pragmáticos e criam empresas vinculadas a demandas das indústrias locais”, avalia o administrador Marcelo Wolowski, 40 anos, sócio da consultoria BZPlan, que gerencia um fundo de capital de risco em parceria com a Finep e seis investidores privados em Santa Catarina.

Segundo a percepção de Wolowski, o amadurecimento das *startups* no Estado é recente. Em 2001, ele foi contratado por uma consultoria para analisar oportunidades de investimento em Santa Catarina. “Não cheguei a ficar um ano nessa empresa. Achei na época que os empresários ainda resistiam muito à ideia de aceitar um investimento em troca de sociedade”, diz. Ele acabou criando sua própria consultoria para ajudar empresas inovadoras a conseguir recursos de fontes como o BNDES e a Finep. Em 2010, a BZPlan criou um fundo de capital semente dirigido a projetos empresariais em estágio inicial. Batizado de Fundo SC, tornou-se sócio de cinco *startups* no Estado.

Ajustes no modelo

O convívio entre investidores e empreendedores é, necessariamente, pautado pelo profissionalismo. “O fundamental é ser criterioso na seleção da empresa. Formamos conselhos de administração e transferimos conhecimento sobre governança corporativa. Mas quem toca o dia a dia é o empreendedor”, diz. “Numa *startup*, é comum que aquilo que você planejou não funcione, por isso é quase sempre necessário fazer ajustes no modelo de negócio.” Os fundos de capital de risco e investidores-anjos trabalham com o horizonte de alguns anos para que a empresa cresça e eles vendam sua parte no negócio. “Nossa participação é sempre minoritária, porque ninguém quer tirar do fundador a vontade de ser dono do negócio. Caso contrário você arruma um funcionário, não um empreendedor”, explica Wolowski. ■

SERVIÇOS públicos, SOLUÇÕES privadas

APESAR DE CONTAR COM UMA LEI HÁ 10 ANOS SANTA CATARINA NÃO AVANÇOU NAS PPPs, QUE PODEM SOLUCIONAR SEUS GARGALOS DE INFRAESTRUTURA. INICIATIVAS ENVOLVENDO A INDÚSTRIA JÁ DEMONSTRAM O POTENCIAL DAS PARCERIAS

Por **Beatrice Gonçalves**

As prefeituras e o Estado de Santa Catarina têm ao alcance das mãos um poderoso recurso para ampliar investimentos em infraestrutura, mas ainda não viabilizaram nenhuma Parceria Público-Privada, a famosa PPP, conhecida de nome, mas que teima em não sair do papel no Estado. A modalidade pode englobar obras e serviços como melhorias na iluminação pública, saneamento básico, tratamento de resíduos sólidos ou trans-



portes, entre outros, com economia para o setor público e eficiência para o usuário. Dentre as vantagens de se conceder a empresas privadas a prestação de serviços públicos estão o rigoroso cumprimento dos cronogramas e a qualidade. Isso ocorre porque, na maioria dos casos, o pagamento é realizado somente quando o serviço está disponível. Além disso, os contratos podem ser regulados de acordo com indicadores de desempenho. Se eles não forem cumpridos, a empresa contratada pode sofrer punições.

“As PPPs são uma importante alternativa de investimento, principalmente em áreas em que o Estado tem dificuldades em fazer o aporte de recursos. Mas ainda há muito desconhecimento sobre o tema”, afirma Mario Cezar de Aguiar, presidente da Câmara de Assuntos de Transporte e Logística e primeiro vice-presidente da FIESC. Para sensibilizar o setor público, a FIESC, a consultoria KPMG, a seção catarinense da Ordem dos Advogados do Brasil e a SCPAr – empresa criada para gerar investimentos no Estado – estão promovendo uma série de seminários em diferentes cidades. Uma pesquisa está sendo realizada para identificar em 80 municípios pelo menos três serviços, em cada um deles, que tenham potencial para PPPs.

As áreas com maior demanda de investimento são infraestrutura de transporte – incluindo mobilidade urbana, estradas, portos, aeroportos e ferrovias – e saneamento básico.

“Santa Catarina tem que colocar este assunto na pauta econômica”, diz Charles Schramm, sócio da KPMG. “O setor privado aplica os recursos de forma mais rápida e eficiente do que o poder público porque usa, geralmente, tecnologias mais avançadas para a prestação do serviço.” O modelo é utilizado em vários países. Para se ter uma ideia, cerca de 80% da gestão de aeroportos no mundo é feita por meio de PPPs. No Brasil, os estados mais avançados são Rio de Janeiro, São Paulo, Minas Gerais e Pernambuco. Não fossem as parcerias que viabilizaram o Parque Olímpico, a reurbanização da área portuária e o BRT, a cidade do Rio de Janeiro não ficaria pronta para as Olimpíadas. “O mais interessante é que as obras estão sendo feitas em tempo recorde”, afirma Schramm.

Manifestação de interesse

A Parceria Público-Privada é definida como um contrato de concessão que pode ser feito na modalidade administrativa ou patrocinada.

→

CARACTERÍSTICAS DAS PPPs

São contratos de **concessão de serviços públicos** por prazo determinado **para empresas privadas**, em que o poder público arca com o pagamento integral ou parcial

O valor do contrato deve ser **superior a R\$ 20 milhões** e o período superior a cinco anos

O contrato **não pode ser como objeto único** o fornecimento de mão de obra, o fornecimento e instalação de equipamentos ou a execução de obra pública

É uma forma de o **poder público** descentralizar e ampliar seus serviços, porém ele é o responsável pela **fiscalização da qualidade**



DIVULGAÇÃO: COOPRETERA DE BLUMENAU/RAFAEL DO SCHNEIDER

Complexo viário em Blumenau: indústrias viabilizaram as obras

A administrativa ocorre quando a prestação do serviço não gera receita para o prestador. É o caso, por exemplo, de investimentos no setor penitenciário, em que o Estado precisa remunerar integralmente a contratada. Na modalidade patrocinada, a prestação do serviço gera receitas. Caso da melhoria e manutenção de rodovias, em que o serviço pode ser custeado pelos usuários por meio do pedágio e por uma complementação do Estado. O que diferencia a PPP de uma concessão comum é que na primeira o poder público deve realizar ao menos parte do pagamento.

As PPPs são regidas pela Lei nº 11.079 de 2004, que institui normas gerais para licitação e contratação de empresas, e pela Lei Estadual nº 12.930 de 2004 – Santa Catarina foi um dos primeiros estados a ter uma lei para PPPs. Apesar de ainda não terem sido assinados contratos no Estado, há casos de Procedimentos de Manifestação de

Interesse (PMI), a primeira etapa para uma parceria. Nesse caso, o setor público prepara um termo de referência e lança um edital convidando a iniciativa privada para contribuir com determinado projeto. “A SCPar está coordenando o Plano de Mobilidade Urbana Sustentável da Grande Florianópolis, que vai apontar uma série de soluções de transporte que podem ser contratadas via PPP”, explica o diretor de Planejamento e Mercado da SCPar, Glauco José Côrte Filho.

Empresas têm garantias

A iniciativa também pode partir de empresas – há um instrumento para isso, a Manifestação de Interesse da Iniciativa Privada (MIP). Ambos os casos dão origem a um estudo que pode embasar um edital de PPP ou concessão na modalidade de concorrência pública, momento em que outras empresas poderão concorrer. A escolha do prestador do serviço deve ser feita por licitação.

Um requisito fundamental é a experiência na operação de serviços similares ao que se pretende contratar. O ente público também precisa demonstrar capacidade de prestar garantias, o que costuma ser um entrave. “Muitos municípios não têm recebíveis para garantir a operação junto ao parceiro privado”, diz Côrte Filho.

Em Santa Catarina não faltam empresas interessadas em firmar parcerias com o setor público.

A Baumgarten Gráfica e a Hemmer Alimentos investiram na infraestrutura urbana de Blumenau viabilizando a construção do Complexo Viário Bernardo Wolfgang Werner, entregue em agosto de 2014. Sua execução só foi possível por meio da parceria entre as indústrias, a prefeitura e o Governo do Estado, que juntos investiram R\$ 44 milhões, sendo R\$ 10 milhões provenientes das empresas. Para elas, a contrapartida se deu através de créditos de ICMS. O adiantamento dos recursos foi essencial para que as obras não parassem.

“Nossa participação foi uma maneira de contribuir para a realização de uma obra que tem ligação direta com a empresa, já que a ponte está localizada em frente a ela, e que muito beneficiaria não só os funcionários, mas também todos os blumenauenses”, diz Ronaldo Baumgarten Júnior, presidente da indústria gráfica. “Resolvemos investir porque entendemos que a obra melhora a mobilidade urbana do município. Além disso, tivemos a garantia de que os recursos gerados pela empresa, através de tribu-

tos, seriam investidos na cidade”, afirma o presidente da Hemmer, Ericsson Luef.

O arranjo, nesse caso, não se enquadra no perfil de uma PPP, porque as empresas não ficaram responsáveis pela manutenção do Complexo. Mas não deixa de ser um bom exemplo de que parcerias podem gerar bons resultados. É o caso também da Irmãos Fischer, que investe na duplicação da SC-486 (Rodovia Antônio Heil), em

Brusque. “A obra contribuirá para reduzir os congestionamentos e melhorar o acesso à região. Há um grande fluxo de caminhões e de veículos nesse trecho”, explica o empresário Ingo Fischer. “O modelo de parceria público-privada deveria ser amplamente aplicado pelo Governo, porque é uma forma de garantir a agilidade às obras. A Fischer tem interesse em investir na duplicação da rodovia para além dos três quilômetros que estão sendo feitos”, anuncia Fischer.

No Sul do Estado, a Eliane Revestimentos Cerâmicos investe na pavimentação de dez quilômetros da SC-442, que liga Cocal do Sul à Estação Cocal, em Morro da

Fumaça. Ali são aplicados mais de R\$ 19 milhões, oriundos das taxas de ICMS devido pela empresa. A obra começou em setembro e a previsão é de que esteja concluída em 18 meses. “Além dessa obra, eu vejo uma série de melhorias que poderiam ser feitas nas rodovias estaduais por meio de parcerias entre as empresas e os entes públicos”, afirma André Gaidzinski, membro do conselho de administração da Eliane. ■

“O modelo de parceria público-privada deveria ser amplamente aplicado pelo Governo, porque é uma forma de garantir a agilidade às obras”

Ingo Fischer



EDSON JUNIKES

*Família Oliveira,
de Chapecó: pais
auxiliam os filhos nos
estudos e cobram
resultados – até
mesmo letra bonita*

Não adianta **SÓ** matricular as **crianças**

É NECESSÁRIO QUE OS PAIS ACOMPANHEM E APOIEM A VIDA ESCOLAR DOS FILHOS PARA QUE O PROCESSO EDUCACIONAL DÊ MELHORES RESULTADOS. OS TRABALHADORES DA INDÚSTRIA CATARINENSE ESTÃO FAZENDO ESSA LIÇÃO DE CASA

Por **Lilian Simioni**

O cotidiano é corrido. Entre trabalho, deslocamentos, casa, comida, limpeza, atualização profissional e preocupação com dinheiro, muitos pais acabam não priorizando o acompanhamento da educação dos filhos. Não é o caso da família Oliveira, de Chapecó. Ubiratã e Viviane de Oliveira trabalham o dia todo. E há bastante tempo. Ambos deixaram de estudar ainda muito jovens – ela com 16 e ele com 13 anos – para contribuir financeiramente em casa. Somente depois de casada é que Viviane concluiu o Ensino Médio. Ubiratã – ou Bira, como é chamado – retomou os estudos de onde parou, a 6ª série, no último ano,



e agora cursa o Ensino Médio da Educação de Jovens e Adultos no SESI, com o apoio da indústria em que trabalha, a Aurora Alimentos.

O casal deseja que os filhos Alexandre, 15 anos, e Maurício, 12, possam trilhar caminhos menos penosos. E, para isso, estão sempre por perto da dupla. Conversam, ensinam, escutam e – sim, consideram necessário – cobram. Mas, acima de tudo, dão o exemplo. Procuram ir com frequência à Escola Bom Pastor, o que fez com que Viviane conhecesse os professores dos filhos. Depois que chegam do trabalho, após a refeição e a arrumação da casa, os pais contribuem com as tarefas dos filhos.

Cobram até mesmo que melhorem a letra nos cadernos. O casal também se atualiza: recentemente, a convite do SESI, ambos participaram de uma palestra sobre a importância de estarem presentes na vida escolar dos filhos.

“É nossa obrigação”, reforça a mãe, com firmeza de quem acredita que o acompanhamento da educação dos meninos é mais uma das atribuições que possui com o marido. O resultado da dedicação é visível, apesar das dificuldades enfrentadas pelos filhos. O mais velho foi diagnosticado com Transtorno do Déficit de Atenção e Hiperatividade (TDHA) e o outro com ansiedade. Alexandre, →

que cursa o primeiro ano do Ensino Médio, está bem na escola. Já Maurício, no 7º ano, não teve um bimestre muito adequado, mas está melhorando.

A situação da família Oliveira, entretanto, está longe da realidade de outras residências. Segundo pesquisa do Ibope, apenas 7% dos pais brasileiros acreditam que a educação é, também, uma responsabilidade deles. Só que a maioria está enganada, pois a participação resulta em melhor desempenho escolar dos filhos. Um estudo do Instituto Ayrton Senna, parceiro da FIESC no Movimento A Indústria pela Educação, e da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (Ocd), permite concluir que os alunos acompanhados de perto pelos pais estão, em média, quatro meses à frente no aprendizado.



“O acompanhamento da educação dos meninos é uma das responsabilidades que possuímos como pais”

Viviane de Oliveira

tos, sessões de cinema, conversas durante a ginástica laboral ou as refeições nas empresas, dentre outras ações. “A mensagem chega a pelo menos 200 mil pessoas”, afirma Leocádia Maccagnan, coordenadora do Movimento A Indústria pela Educação.

Uma das ações da campanha sugere um desafio aos pais: cumprir três tarefas que dizem respeito ao dia a dia das crianças. Uma delas é que descubram o Índice de Desenvolvimento da Educação Básica (Ideb) da escola em que os filhos estudam. Pesquisas demonstram que os brasileiros consideram bom o ensino oferecido a seus filhos. A tendência é que, a partir do momento em que tomam ciência da situação real, eles cobrem e colaborem para a elevação do índice. Os outros “deveres de casa” para os pais são pedir que o estudante escreva um

Mundo escolar

Foi com base nessa constatação que a FIESC lançou, em agosto, a campanha Pais pela Educação, que integra o Movimento A Indústria pela Educação. O objetivo é estimular os trabalhadores da indústria a se envolverem na vida escolar dos filhos, por meio de ações simples como respeitar os horários das aulas e acompanhar as tarefas de casa. Outro parceiro da FIESC no Movimento, o programa Educar para Crescer, da Editora Abril, repassou dez dicas para os pais (veja o quadro). A FIESC, que possui capilaridade na indústria por meio de suas estruturas de atendimento, sensibiliza os trabalhadores de todo o Estado por intermédio de folheto com dicas, palestras e even-

texto (ou faça um desenho, dependendo da idade) sobre escola, família e trabalho, e perguntar ao filho quem é o professor e qual a disciplina favorita. Tarefas simples e eficientes para inserir os pais no mundo escolar dos filhos.

Quase metade dos trabalhadores da indústria catarinense não possui escolaridade básica completa, o que poderia parecer uma barreira ao sucesso da campanha. Mas o fato é que pais com baixa escolaridade costumam dar muito valor à educação e ajudam a criar ambientes que favorecem o aprendizado. Aliás, uma das características observadas no âmbito do Movimento A Indústria pela Educação é o maior envolvimento das famílias no processo educacional, com os filhos também apoiando os pais que avançam nos estudos.

É o caso de Bira. A empresa em que trabalhava foi incorporada pela Aurora e, na época, ele não pensava em voltar a estudar. Mas, com a mudança, notou que precisaria atualizar os conhecimentos. “Já na entrevista percebi que precisaria voltar para a escola. Na Aurora a gente tem oportunidades, mas é preciso estudar”, conta. Ele e o filho Alexandre estudam juntos em alguns momentos, como quando o jovem explicou a fase barroca da literatura brasileira ao pai. O comprometimento mútuo tem o poder de criar fortes laços.

Modelos sociais

Neide Cardoso de Moura, professora da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS), pedagoga, mestre em Psicologia da Educação e doutora em Psicologia Social, explica que o acompanhamento dos pais na educação traz, aos filhos, estabilidade emocional e acolhimento em termos afetivos. Aos pais ela recomenda diálogo – tanto sobre o que os filhos estão aprendendo quanto sobre suas dificuldades – e que leiam para os filhos. Ela lembra, ainda, que a proximidade é essencial, apesar da falta de tempo. “Os pais não podem esquecer que eles são os primeiros modelos sociais com os quais as crianças vão se identificar”, avalia.

Conforme o Instituto Ayrton Senna, o comprometimento dos pais também ajuda os filhos a serem mais organizados, esforçados, responsáveis e amáveis. A consequência é a melhoria do desempenho escolar. Fator que vai resultar na qualificação dos futuros profissionais e em ganhos de produtividade no trabalho, em sintonia com os objetivos do Movimento A Indústria pela Educação. “A FIESC considera a educação um dos fatores críticos para a competitividade”, ressalta Leocádia Maccagnan. O desafio é que, até 2022, todos os trabalhadores da indústria de Santa Catarina tenham escolaridade básica completa e contem com educação tecnológica e profissional adequada à sua formação. ■

10 dicas para pais comprometidos



Não deixe que os filhos falem às aulas sem necessidade



Garanta que cheguem à escola na hora



Compareça às reuniões de pais e mestres



Visite a escola e se apresente aos professores



Pergunte o que aprenderam de novo e mostre interesse



Peça que lhe ensinem algo



Valorize o esforço deles e ofereça ajuda (mas não faça as lições pelos filhos!)



Leia sempre e estimule à leitura



Estimule atividades que usem a leitura, como jogos, receitas e mapas



Valorize a escrita por meio de jogos, listas de compras ou bilhetes



SHUTTERSTOCK

Fonte: Programa Educar para Crescer



Uma brincadeira DO DESTINO DEFINIU O RUMO

UM ATRASO NA FORMATURA COLOCOU O ENGENHEIRO GUTO MENDONÇA NA TRAJETÓRIA DA INTELBRAS. DESDE ENTÃO AMBOS CRESCERAM JUNTOS, CONQUISTANDO IMPORTANTES POSIÇÕES DE LIDERANÇA

Por **Maurício Oliveira**

Há certos contratempos que parecem um atraso de vida, mas, lá adiante, percebemos que foram como brincadeiras do destino para nos colocar no caminho certo. O gerente industrial da Intelbras, João Augusto Mendonça, o Guto, 42 anos, tem uma boa história dessas para contar. Ele cursava o último semestre de Engenharia de Produção Mecânica na Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) e já estava até com



EDSON JUNIKES

Guto Mendonça, na linha de produção: conhecer melhor as pessoas é essencial

o nome e a foto impressos no convite quando soube ter sido reprovado na disciplina Refrigeração, por conta de alguns décimos na prova final. Nem adiantou implorar, pois o rigoroso professor já tinha mantido a decisão em casos mais extremos, como o de um rapaz com emprego garantido na Alemanha e o de uma moça que havia acabado de ser mãe.

O aborrecimento era grande, ainda mais porque já completava sete anos na universidade, contando o tempo dedicado ao curso de Engenharia Elétrica, o primeiro para o qual passara no vestibular, e um

período nos Estados Unidos para estudar inglês. Estava com 26 anos e queria chegar logo ao mercado. Só que, sem o diploma, não podia conseguir um emprego “de verdade”. Procurou então outro estágio, além dos que já tinha feito na Saibrita e na Portobello. Ligou para várias agências, até que surgiu uma possibilidade na Intelbras, de São José, fabricante de equipamentos telefônicos – e sobre a qual, a bem da verdade, nunca tinha ouvido falar. Começou na segunda seguinte e continua até hoje, 15 anos depois. “Acabei me destacando porque estava maduro e com tempo para me dedicar, já que cursava apenas uma disciplina naquele semestre. Agradeço muito àquele professor”, brinca Guto.

O *timing* foi perfeito, pois a Intelbras se reestruturava. Atravessara os anos 1980 fornecendo centrais telefônicas e aparelhos para a estatal Telebras, quase quebrou e se voltava para o setor privado. Após a privatização da telefonia, em 1998,

o mercado multiplicou-se, abrindo caminho para a Intelbras se tornar a maior fabricante nacional de telefones e pequenas centrais.

Foi por essa época que, tão logo se formou, Guto foi contratado como engenheiro de produção de linha e seguiu uma trajetória rápida de ascensão. Logo surgiu a primeira oportunidade como supervisor, à frente de 15 pessoas. “Identificaram em mim atributos de liderança e passei à frente de outros com mais tempo de casa”, lembra. Era a concretização do plano de unir os conhecimentos técnicos com a vocação para gestão de pessoas que sempre sentiu, potencializada por cursos como um MBA em Administração da ESAG e uma pós na Fundação Dom Cabral.

Disponibilidade

Em maio de 2010, com um filho pequeno e a esposa grávida, Guto foi convocado para assumir a fábrica de notebooks no Paraná. A empresa decidiria pouco tempo depois transferir a fábrica para a sede, o que o levou ao desafio de continuar liderando 250 funcionários com todos sabendo que seriam desligados seis meses adiante – quando a mudança seria efetivada – e com mais de R\$ 30 milhões em matérias-primas ainda a serem processadas. “Optei por um caminho de transparência plena na relação com a equipe e criei alguns incentivos, como um bônus progressivo para quem continuasse até o fim”, conta. “Felizmente deu tudo certo, com a produção rodando bem até o final e poucos processos trabalhistas.”

A forma como Guto conduziu o processo o destacou. Ele voltou à sede, em dezembro de 2011, como gerente industrial. Fiel ao seu estilo, delega bastante e reserva um bom tempo a simplesmente estar disponível para conhecer melhor as pessoas ao redor. “Nada pode ser mais importante para a gestão de pessoas. Todo o resto é consequência disso”, considera. ■

A realidade da indústria automotiva catarinense

Com o início de produção da fábrica da BMW em outubro, consolida-se a existência de um polo automotivo no Norte do Estado, que começou com a instalação da fábrica de motores da General Motors em Joinville e a de tratores da LS Mtron em Garuva, no primeiro e no segundo semestre de 2013, respectivamente.

Essas três montadoras carregam para Santa Catarina, até o momento, a vinda de quatro filiais de duas multinacionais fabricantes de autopeças já estabelecidas em outros polos brasileiros: a Lear, com produção de cabos em Navegantes para a GM e de bancos em Joinville para BMW, e a Benteler, com duas operações para a BMW de montagem do conjunto do trem de força, ambas em Araquari. Além dessas importantes adições ao parque industrial de autopeças, duas empresas catarinenses da região passam também a fornecer peças para a GM: a Rudolph, de Timbó, com componentes usinados, e a Tuper de São Bento do Sul – esta, a partir do próximo ano, com conversores catalíticos.

Enquanto isso, no Sul do Estado, com o recente anúncio de que as licenças ambientais já permitem dar início à construção da fábrica de caminhões da Sinotruk em Lages, com produção prevista para 2016, estaríamos consolidando um novo polo automotivo ao relacionarmos a atual fábrica de tratores da Budny em Içara.

É lícito, pois, esperar que mais fornecedores locais venham se somar aos já existentes, na medi-

da em que os índices de nacionalização elevam-se a partir do segundo ao quinto ano para montadoras, conforme exigido pelo Programa Inovar-Auto para redução do adicional do IPI das montadoras.

E o que estamos fazendo, como entidade, para apoiar este setor? Recente pesquisa encomendada da FIESC identificou um universo de 106 empresas fabricantes de autopeças em nosso Estado, das quais 70% já fornecem a montadoras e sistemistas, 64% delas possuem variadas certificações e 44% são exportadoras contumazes. O objetivo desse levantamento é identificar as qualificações que faltam às empresas, para que participem do fornecimento de componentes que garantam os índices de nacionalização requeridos.

Mas a realidade, para não manter falsas esperanças, indica que os volumes planejados pelas montadoras do Estado não encorajam o investimento em ferramentais, quase sempre de alto valor, que permitam justificar a produção de

componentes aqui no Estado ou no Brasil. Mas o saldo é positivo, pois o Estado ganha na geração de impostos e de mais postos de trabalho, e o setor de autopeças passa a ter de competir por recursos humanos qualificados, a conhecer produtos e preços globalmente competitivos e, mais que tudo, comparar-se com altíssimos padrões de qualidade. Essa convicção haverá de nos enriquecer competitivamente. Onde encontraríamos *benchmarks* desse porte tão próximos de nós? ■



DIVULGAÇÃO

Hugo E. I. Ferreira

Presidente da Câmara Automotiva da FIESC e diretor regional do Sindipeças



Movimento
A Indústria
pela Educação

educação

um compromisso da indústria catarinense.



A Educação é um dos caminhos decisivos para o crescimento da Indústria Catarinense porque contribui para a formação de bons profissionais e bons cidadãos.

A COMERCIALIZADORA DE ENERGIA COM O DNA DA INDÚSTRIA



A RBJE POSSUI A SOLUÇÃO NA MEDIDA CERTA



PARA CONSUMIDORES CATIVOS E LIVRES
Gestão Integrada e
Eficiência Energética



PARA CONSUMIDORES LIVRES E GERADORES
Gestão Total no Mercado Livre
Comercializadora e Trading



PARA INVESTIDORES EM ENERGIAS RENOVÁVEIS
Geração



TENHA OS INDICADORES DO SETOR
ELÉTRICO SEMPRE EM MÃOS

Available on the
App Store

ANDROID APP ON
Google play

RB|E

A ENERGIA CERTA PARA A SUA EMPRESA

www.rbenergia.com.br
+55 47 3441-3747 | +55 47 3441-3560

