

MINÉRIO DE FERRO

Navio chinês começa a ser carregado

DIÁRIO DO NORDESTE (ILO SANTIAGO JR) - Tem início, hoje, no Porto do Pecém, o carregamento de 70 mil toneladas de minério de ferro para a China - volume recorde em quantidade de carga já exportado por uma embarcação na história portuária recente do Estado, segundo a Companhia de Gestão Portuária do Ceará (Cearáportos), administradora do Porto do Pecém.

"É o maior embarque registrado no Ceará desde 1906, na época da Ponte Metálica e, mais recentemente, com o Porto do Mucuripe, na década de 1950", ratifica o diretor de Desenvolvimento Comercial da Cearáportos, Mário Lima Júnior. A previsão é de que o navio Apóstolos - responsável pelo transporte do material para o mercado chinês - deixe o Porto do Pecém na próxima sexta-feira (26) ou até no sábado (27), a depender do cumprimento do prazo programado de cinco dias para finalização da operação.

"A expectativa é muito boa e de que tudo corra bem. O Porto Pecém passa a integrar, mundialmente, a lista de portos exportadores de granéis sólidos. Já é um upgrade muito forte", destaca Mário Lima. Conforme o diretor-comercial, a cada 60 dias serão feitos embarques similares, o que irá totalizar, ao fim de 2010, a exportação de 420 mil toneladas de minério de ferro granulado. O navio deverá passar 25 dias no mar até chegar ao continente asiático. A cobiça pelo minério de ferro é justificada por ser a principal matéria-prima no processo da produção do aço.

MINÉRIO DE SOBRAL: A extração do material está sendo feita pela empresa chinesa Globest, em Sobral, na mineradora localizada no Distrito São José do Torto, desde março do ano passado. Segundo informações apuradas pelo Diário do Nordeste com exclusividade sobre o tema, a previsão é de que a jazida cearense possa ser completamente explorada em um período de 10 anos. O Estado pode produzir 12 milhões de toneladas/ano, mas precisa investir mais na estrutura portuária.

Estaleiro parece um pau de sebo

DIÁRIO DO NORDESTE (Coluna Negócios – Egidio Serpa) - Um grande empresário cearense, diante da posição assumida pela Federação das Indústrias (Fiec), que se mantém contrária à localização do Estaleiro Promar Ceará na geografia litorânea dos bairros Serviluz e Titanzinho, resumiu assim essa questão: "Na minha opinião, isso está parecido com a prática do pau de sebo". Na brincadeira do pau de sebo, vence quem alcança o alto da madeira roliça, fincada no chão e intencionalmente engordurada para tornar difícil, quase impossível, as tentativas de quem ousa desafiar a lei da gravidade. Esta coluna ouviu alguns empresários de grande porte com atuação na indústria, no comércio e no serviço. Os três manifestaram sua preocupação com o rumo que tomou o caso desse projeto de indústria naval, o qual, segundo garante o Governo do Estado, além de não causar qualquer impacto negativo ao meio ambiente, criará milhares de empregos diretos e indiretos e ainda permitirá a requalificação urbana da área e a capacitação, pela educação e pelo treinamento, de sua População Economicamente Ativa. Enquanto aqui no Ceará, lamentavelmente, prospera o pau de sebo, no vizinho Pernambuco constroem-se escadarias que lhe permitem subir os degraus do progresso. Anotem: Pernambuco, que já tem em Suape o maior estaleiro da América Latina - o Atlântico Sul, cujo começo também foi virtual - vai ganhar mais dois, só neste ano.

TAREFA DE ALTO RISCO: designado para apresentar o projeto do Estaleiro Promar Ceará às entidades empresariais, o presidente da Adece, Antonio Balhmann (foto), já viu que sua tarefa é de alto risco. "Mas o risco faz parte do projeto", diz ele.

Eletroeletrônicos: Em dez anos, consumidor deixou de exigir durabilidade para preferir design e funcionalidade

Indústria multiplica por 20 ritmo de novidades

VALOR ECONÔMICO - Poucas indústrias no país passaram por uma transformação tão profunda nos últimos dez anos quanto a de eletroeletrônicos. A antiga "linha marrom", de áudio e vídeo, deixou de existir, cada vez mais integrada ao universo de tecnologia e telecomunicações, que faz com que um único aparelho ofereça diferentes recursos. Ávido por novidades, o consumidor passou a ter acesso a diferentes linhas de crédito, que lhe permitiram obter com facilidade o aparelho dos sonhos - que já não precisa durar tanto, mas apresentar um design arrojado e reunir várias funções. As fabricantes aceleraram o ritmo de lançamentos: a Samsung passou de 10 para 200 novos produtos ao ano, chegando à renovação completa do portfólio a cada 365 dias. A LG, também com 10 lançamentos no início da década passada, hoje apresenta 120 novos modelos ao ano. A Sony, por sua vez, entre produtos e acessórios, praticamente dobrou o volume anual de novidades, para 2,1 mil itens.

Para dar conta da velocidade de lançamentos, o processo produtivo foi adaptado: o projeto de um novo televisor que demorava dois anos e meio, por exemplo, agora deve ser concluído em apenas seis meses. Com o objetivo de integrar as novas tecnologias e atender ao aumento da demanda, os investimentos do setor na Zona Franca de Manaus quase duplicaram em seis anos: de US\$ 1,4 bilhão em 2004 para US\$ 2,6 bilhões no ano passado, envolvendo máquinas, equipamentos e capital de giro. Em um cenário de competição acirrada, ganha espaço quem é mais rápido. Não por acaso, o setor virou de ponta-cabeça e a posição dos principais players foi completamente invertida. Se, no início da década passada, Philips, Philco e Gradiente dominavam o mercado, agora as líderes são as coreanas LG e Samsung, que estavam começando a diversificar o portfólio na época.

O ano de 2010 será o grande teste para os maiores competidores, que veem na Copa do Mundo a chance de abocanhar uma fatia da concorrência. A grande vedete é a TV, em especial a de LCD, cujo consumo deve crescer 70% este ano, segundo a consultoria GfK, motivado pela migração de tubo para tela plana. O principal produto do setor se beneficiou da sofisticação tecnológica, que lhe agregou valor. Segundo a Euromonitor, o varejo de televisores no Brasil somava vendas de US\$ 1,5 bilhão em 1999, cifra que passou a US\$ 6,9 bilhões em 2009. As vendas da indústria como um todo também cresceram. De acordo com a Superintendência da Zona Franca de Manaus (Suframa), o faturamento do pólo eletroeletrônico na região saltou de R\$ 7,5 bilhões em 2000 para R\$ 16,5 bilhões ano passado.

"O crescimento da oferta de crédito e o aumento da renda do consumidor levaram essa indústria a um novo patamar de consumo, nunca visto antes", diz Antonio Corrêa de Lacerda, diretor do departamento de economia da Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee). Apesar de todos os investimentos dos últimos anos, Lacerda ressalta que o setor ainda é deficitário no país. Em componentes elétricos e eletrônicos, o "coração dessa indústria", diz ele, foram exportados US\$ 2,5 bilhões e importados US\$ 12,9 bilhões no ano passado. "Para competir com China e Índia, o Brasil precisa atrair mais recursos das multinacionais e se tornar uma base de pesquisa e desenvolvimento, aumentando a exportação", diz.

O Brasil, porém, já vem ganhando status dentro do universo das gigantes de eletroeletrônicos. Especialmente depois da crise, quando os mercados europeu e americano foram particularmente afetados. "Entre as subsidiárias da LG, o Brasil já é a segunda maior, só perdendo para os Estados Unidos", afirma Roberto Barboza, diretor de vendas da LG. A posição foi conquistada na última década, uma vez que a coreana, presente hoje em 53 países, só iniciou a fabricação local em 1997. A televisão continua como o produto líder de vendas (35% do total), mas atualmente divide espaço com o celular, que tem a mesma participação e nem era produzido aqui em 2000.

Para Barboza, o ano de 2005 foi um marco nesse mercado, com a introdução das TV de telas de plasma e LCD. "O produto continua sendo desejo de consumo, mas se tornou bem mais acessível", diz. Em 2005, por exemplo, o modelo top de linha em plasma custava R\$ 30 mil, enquanto que hoje o produto mais caro sai por R\$ 13 mil.

"Este ano, as telas finas devem se tornar maioria no mercado de TVs, com 55% de participação", afirma Fernanda Summa, gerente de produtos de TV da LG. A empresa inovou em 2007 ao lançar a TV com HD interno, que permite gravar a programação. "Nós fizemos uma adaptação do produto para o Brasil, mudando o agendamento da programação, de segunda a sexta para segunda a sábado, por conta da novela", diz Fernanda. Uma demanda mais recente tem sido observada no

Nordeste: a região é a que responde pelo maior aumento de vendas da TV com conversor digital. "Acreditamos que, como há baixa penetração de TV a cabo no Nordeste, o consumidor local quer ganhar com imagem e som de melhor qualidade", diz Fernanda.

A Sony também precisou aprender com o gosto do brasileiro. "O consumidor daqui tem as suas idiossincrasias", diz Lucio Pereira, gerente de comunicação e propaganda da Sony Brasil. No Japão, sede da companhia, explica, a linha de micro-áudio é muito importante. "Quanto menor, melhor, porque não há espaço", diz Pereira. Mas aqui o brasileiro gosta de som alto e bom. "Produzimos caixas maiores no país", afirma.

A busca incessante por novas tecnologias pode causar confusão. Recentemente, a Sony precisou alertar os consumidores que buscavam aparelhos portáteis MP 10, MP 15 ou MP 36 no seu site que essas definições não passavam de marketing. "Só existe tecnologia de armazenamento de áudio e vídeo em MP3 e MP4", diz Pereira.

Para Walter Duran, principal executivo de tecnologia da Philips no Brasil, o consumidor busca produtos que agreguem mais recursos, mas não necessariamente os utilizam. "Em geral, as pessoas compram a possibilidade de usar, não o que vão efetivamente usar".

Tecnologias reforçam cultura de reposição e lazer individual

VALOR ECONÔMICO - A popularização do uso do computador e da internet na última década provocou mudanças definitivas no consumo de eletroeletrônicos. Foi diante do monitor que o consumidor se acostumou ao lazer individual - ainda que, paradoxalmente, mantivesse um maior número de "amigos" conectados. "O som ambiente, por exemplo, passou a ser o som individual, oferecido por aparelhos portáteis como celulares, MP3 ou MP4", diz Walter Duran, da Philips. Segundo ele, outra característica marcante foi a cultura de reposição de produtos. "Ninguém mais conserta aparelhos, troca por um novo", diz. Não por acaso, a Philips tinha 2,5 mil assistências técnicas próprias no país nos anos 80. "Hoje, não tem nenhuma", afirma.

"Com a internet, o consumidor aumentou sua capacidade de abstração, de absorver o que é novo com maior facilidade e rapidez", diz Renato Trindade, diretor da Bridge Research. Pesquisa realizada pela empresa no final de 2009, com 670 jovens de São Paulo, Rio e Porto Alegre, identificou que a "geração Y" (com menos de 30 anos) não é apegada a marcas. "Mas essa regra não vale para eletroeletrônicos e, em celulares, eles privilegiam Motorola e Nokia", diz ele.

Não por acaso, o celular se transformou na "central multimídia" da nova geração: com acesso à web, download de músicas e vídeos, transmissão de mensagens instantâneas e voz. A velocidade de lançamentos nessa categoria também é intensa. Só na Nokia, foram 18 novos modelos em 2009. Mas, segundo o gerente da marca, Iure Gomes, o foco da fabricante está em serviços. "Oferecemos aparelhos com receptor de TV digital e bateria para até cinco horas de transmissão", diz ele. Outro apelo está na linha "Come with music", que permite um ano de download ilimitado de músicas.

Conjuntura: Novos projetos industriais na região aumentam a demanda por trabalhadores qualificados

No Nordeste, cortador de cana vira soldador

Leo Caldas/Valor



Josenildo Francisco da Silva, ex-cortador de cana, que trabalha como soldador no Estaleiro Atlântico Sul: "Quero ser líder de equipe e depois supervisor"

VALOR ECONÔMICO - Ex-cortador de cana, acostumado a passar horas sob o escaldante sol que castiga os canaviais nordestinos, o pernambucano Josenildo Francisco da Silva, de 24 anos, deixou o campo e agora "sua a camisa" em um emprego urbano, atrás de uma solda no Estaleiro Atlântico Sul, instalado no Complexo Portuário de Suape, a 60 quilômetros de distância do Recife.

Em janeiro deste ano, Josenildo levou a medalha de bronze no primeiro campeonato de solda promovido pelo estaleiro - que corre contra o tempo para entregar a primeira de suas 22 encomendas: um petroleiro do tipo Suezmax que será operado pela Petrobras. Como prêmio pelos 58 rolos de arame transformados em solda nas imensas peças dos navios, Josenildo ganhou equipamentos de soldagem e um aumento de R\$ 53 no salário, que passou a R\$ 915 mensais.

O primeiro lugar no campeonato ficou com Clécio Robson de Santana, 32 anos, que, após muitas horas extras, derreteu 99 rolos de arame e foi premiado com equipamentos de solda, televisor com tela de LCD e um aumento de salário, hoje em R\$ 1.055. Antes de ser campeão da solda, Clécio vendia biscoitos e farinha de trigo aos varejistas do litoral sul de Pernambuco.

Com a mudança em suas trajetórias, os dois trabalhadores são um reflexo de mudanças estruturais que estão em curso no Nordeste - em 2009, a região registrou, pelo segundo ano consecutivo, o maior crescimento do emprego industrial no país. Segundo o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), o emprego industrial na região Nordeste cresceu 3,96% em 2009, ante uma média nacional de 0,15%. O ano passado, é verdade, não foi muito favorável para a indústria, em razão da crise financeira internacional. Em 2008, entretanto, o Nordeste também ficou em primeiro, com alta de 3,15%, acima da média nacional de 2,55%.

Além de cortadores de cana e comerciários, o Atlântico Sul emprega hoje pescadores, manicures, agricultores e trabalhadores do setor hoteleiro da região, que fica próxima de destinos turísticos importantes, como a famosa praia de Porto de Galinhas.

A grandiosidade dos dois principais projetos em andamento em Suape (o estaleiro e a refinaria Abreu e Lima) vem gerando uma demanda significativa por mão de obra, especialmente nos níveis operacionais. A carência por soldadores, por exemplo, é uma das mais graves, e os profissionais mais especializados podem receber salários de até R\$ 7 mil mensais, segundo informou o diretor regional do Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai) de Pernambuco, Antonio Carlos Maranhão Aguiar.

No caso do Atlântico Sul, a dificuldade em encontrar soldadores mais qualificados levou a empresa a contratar cerca de 200 dekasseguis brasileiros "com experiência comprovada" na

indústria naval e de plataformas offshore. "A necessidade de contratar mão de obra experiente fora do Brasil se deve ao curto prazo para atender às encomendas de navios para a Transpetro e do casco da plataforma P-55, da Petrobras", justifica o estaleiro.

Os benefícios e a possibilidade de ascensão em uma nova carreira, proporcionados pela crescente indústria local, justificam a troca de profissão. "Agora é muito melhor. Cortando cana, eu trabalhava mais e ganhava menos, uns R\$ 250 por quinzena. E agora ainda tenho o plano de saúde, que é muito bom para a família", conta Josenildo, que almeja os degraus mais altos da soldagem naval. "Quero ser líder de equipe e depois supervisor."

A transformação no perfil do emprego na região de Suape passa por um intenso processo de capacitação profissional, que começou a ser pensado em 2005. Naquele ano, a decisão do governo em retomar a indústria naval brasileira, além do projeto de construção da refinaria Abreu e Lima, trouxe a necessidade de treinamento de um verdadeiro exército de profissionais, praticamente inexistentes nos arredores do porto.

Por meio de parcerias com o governo de Pernambuco e com as cinco prefeituras que integram a região de Suape, a escola do Senai instalada no município de Cabo de Santo Agostinho recebeu investimentos de R\$ 26 milhões para se modernizar. Segundo Aguiar, entre 2007 e 2009 foram treinadas no local pouco mais de 20 mil pessoas em uma série de especialidades, com destaque para soldadores, montadores, encanadores industriais, caldeireiros e carpinteiros.

Somente no âmbito do Programa de Mobilização da Indústria Nacional de Petróleo e Gás Natural (Prominp) foram treinadas cerca de 10 mil pessoas. Segundo o diretor do Senai, outros 7 mil profissionais devem ser capacitados em 2010 por meio do programa.

Antes de serem contratados pelo Atlântico Sul, tanto Josenildo quanto Clécio passaram por diversas fases de treinamento. Na primeira, que durou três meses, receberam reforço escolar nas disciplinas de língua portuguesa e matemática. Os alunos com melhor desempenho foram matriculados no Senai. Lá, os dois fizeram, por mais três meses, o curso de soldagem básica. Novamente, os aprendizes de maior destaque foram selecionados para um terceiro treinamento, dessa vez na escola do próprio estaleiro, onde já entraram empregados.

Apesar do treinamento, Clécio confessa que só aprendeu mesmo a arte da solda após alguns meses de trabalho. Segundo ele, o curso oferecido pelo Senai "é muito básico".

A carreira na soldagem se mostra bastante promissora na região. Além das obras em Suape, que já resultaram na formação de 5 mil soldadores, projetos como a transposição do rio São Francisco, a ferrovia Transnordestina e a Copa do Mundo ainda devem demandar muitos profissionais. "Vejo que a necessidade de soldadores em Pernambuco ainda vai durar de seis a oito anos", estima Aguiar, do Senai.

Ele acredita que, no médio prazo, o desenvolvimento dos projetos na região vai demandar um volume importante de profissionais de nível técnico e superior. Diante disso, o Senai já vem pesquisando o lançamento de mais cursos técnicos, além da ampliação dos existentes. "Estamos conversando com as empresas para adequação de conteúdo", conta Aguiar. Entre os novos cursos, deve estar o de inspeção de equipamentos.

Patrão dos "campeões da solda", o presidente do Atlântico Sul, Angelo Bellelis, já manifestou algumas vezes a preocupação em perder os profissionais após todos os meses de treinamento. A ameaça vem dos novos estaleiros que devem se instalar em Suape nos próximos anos, pelo menos três, que certamente flertarão com os trabalhadores já habilitados.

No que depender de Clécio, a preocupação do chefe faz sentido. "Se o salário for bom, não tem por que não ir", afirmou. Em seguida, preferiu ponderar: "Mas é claro que o novo estaleiro terá que ter bastante encomenda, pra gente saber que terá trabalho por muito tempo".

Casa de aço

JORNAL DO COMMERCIO/PE (21.02.10) - A empresa Embraloc está lançando, no Recife, um novo conceito em módulos habitáveis. São conjuntos acoplados e destinados a moradias itinerantes para serem usadas como habitação familiar. Muito além dos eventos, escritórios de obras e salas de reunião.