



SUPERINTENDÊNCIA
DA ZONA FRANCA DE MANAUS

www.suframa.gov.br

Clipping Local Mídia Impressa

Coordenação Geral de Comunicação Social - CGCOM

Manaus, domingo, 2 de dezembro de 2012

A CRITICA Sem incentivos fiscais os investimentos não virão' ECONOMIA	1
A CRITICA Sem incentivos fiscais os investimentos não virão' (continuação) ECONOMIA	2
A CRITICA Concorrência ECONOMIA	3
DIÁRIO DO AMAZONAS Mudança de perfil de negócios chineses no Brasil reflete em aportes no PIM ECONOMIA	4
DIÁRIO DO AMAZONAS Polo de telefonia celular entra em fase de estabilização ECONOMIA	5
DIÁRIO DO AMAZONAS Polo de telefonia celular entra em fase de estabilização (continuação) ECONOMIA	6

Sem incentivos fiscais os investimentos não virão'

LUANA GOMES

luana.gomes@acritica.com.br

Empresário de sucesso, Antônio Silva diz que entrou para o mundo dos negócios por livre e espontânea vontade. Como presidente da Federação das Indústrias do Estado do Amazonas (Fieam) tem a defesa do modelo Zona Franca de Manaus como uma de suas principais frentes de batalha. Mas é um homem também devotada à família e não se furta a contribuir com as causas sociais. Por esses motivos, aliás, recebeu na quarta-feira a Medalha Rui Araújo, a mais alta comenda concedida pela Assembleia Legislativa do Amazonas. A seguir a entrevista.

Muitos empresários de sucesso costumam vir de uma infância pobre. Como o senhor define a sua infância?

Eu não tive infância pobre. Não diria que nasci em berço dourado, mas posso dizer que nasci em berço. Meu pai naquele tempo tinha uma corretora de câmbio de valores imobiliários que, durante muito tempo, foi sustentada pela família. Depois, nós vendemos esta carteira de câmbio para os bancos. Então, minha família tinha uma certa condição financeira.

Em que momento o senhor decidiu se tornar empresário?

Minha entrada nos negócios foi por livre e espontânea vontade, tendo em vista que meu pai tinha posses. Na época do meu primeiro trabalho, eu estudava no Instituto de Educação do Amazonas (IEA) pela manhã, para não ficar sem fazer nada no período da tarde eu ia para a livraria do meu cunhado José Brito, para trabalhar. Naquela época nem se pensava em computação, então o estoque era todo na cabeça dele. E eu, com ele, aprendi muito sobre o comércio. Ainda passei pela empresa de um primo, de engenharia civil e sanitária, e tive uma passagem pela Moageira de Trigo Amazonas S.A.

E como se deu a entrada no Grupo Simões?

A convite do meu sogro, Antônio Simões. Ele estava captando acionistas para iniciar o negócio. E nesta altura eu adquiri ações no meu nome, a partir de dinheiro que veio do meu pai. De lá iniciamos nossa atividade na indústria de refrigerante. Hoje temos a Brasil Norte Bebidas (BNB), responsável

Perfil

NOME: Antonio Carlos Silva
IDADE: 64 anos
ESTUDOS: Bacharel em Administração de Empresas
EXPERIÊNCIA: Iniciou a carreira no comércio, na Livraria Brito. Foi chefe de departamento e sub-gerente na Moageira de Trigo Amazonas S.A. Entrou como acionista na criação da primeira fábrica de Coca-Cola da região e desde então sua carreira esteve ligada ao Grupo Simões.

pela fabricação dos produtos Coca-Cola, concessionárias de automóveis, fábricas de gás. Praticamente 25 mil pessoas estão ligadas às nossas atividades.

De que forma é possível conciliar a vida profissional com a familiar, visto que ambas estão tão ligadas?

Eu sou muito disciplinado na minha agenda, faço muito controle do meu tempo. Depois das oito horas de cada dia e o final de semana é dedicado única e exclusivamente para minha família. O que impede que haja qualquer conflito familiar nos negócios é que, na empresa, nós temos um planejamento de governança corporativa que é focado para empresas familiares. Os nossos problemas não saem deste con-

selho familiar. E isso serve para quebrar o paradigma de que empresas familiares não chegam a terceira geração. A nossa empresa já está entrando na quarta.

Como o senhor se tornou representante das entidades de classe que hoje representa?

O sindicato das Indústrias de bebidas sempre esteve nas mãos do grupo Simões e eu herdei isso. Além disso, fui do Sindicato das Indústrias químicas e ambas as representações me permitiram entrar na Federação, onde participei na administração de José Nasser, como vice-presidente. Depois assumi a presidência e estou no meu segundo mandato, com direito a postular um terceiro, que é o que determina o estatuto. E por conta dessa minha trajetória, no primeiro mandato ainda, com a mudança no comando da Confederação Nacional da Indústria (CNI) e em função da indicação por parte da ação empresarial do Pró-Amazônia que compõe os presidentes do Norte, me indicaram para ser segundo-vice presidente da CNI. Foi a primeira vez que a federação do Norte tomou parte da cúpula da CNI.

Esta indicação é uma prova do que foi citado na entrega da medalha Rui Araújo, que o senhor conseguiu atrair muitos parceiros para a região?
Eu tenho estado muito em Brasília para fazer esse trabalho em

Sem incentivos fiscais os investimentos não virão' (continuação)

defesa do nosso Polo Industrial, do nosso modelo econômico, que é único por conta das peculiaridades da nossa Região. Que é um modelo de desenvolvimento, em virtude de suas vantagens comparativas. Se não fosse por esta natureza, certamente os investimentos não viriam, até por conta da nossa localização geográfica. Nós não temos como competir com os grandes centros, que têm facilidade de locomoção, de comunicação. Desta forma, se não fosse pelas vantagens comparativas não teríamos a pujança atual do polo, que tem mais de 500 empresas e uma geração de empregos diretos na ordem de 130 mil.

Mas o senhor sabe que o modelo vive em constante ameaça...

O modelo de dez anos para cá começou a despertar muito interesse, de formas equivocadas. No que diz respeito a tentarem igualar o restante dos Estados brasileiros nas nossas vantagens comparativas. Se nós não tivéssemos essas vantagens ninguém viria para cá, não seria simplesmente pela floresta Amazônica, que continua intacta, e nós não teríamos essa pujança de empregos e nem esta quantidade de habitantes.

O senhor acredita que possa chegar o momento que somente os incentivos não serão suficientes para trazer investimentos a região?

Nós estamos procurando alter-

etc. Mas não temos condições por causa da nossa condição. A nossa situação geográfica, em algum momento nos protege, mas em outros nos prejudica. Se não tivermos essas vantagens eternas comparativas, por conta da nossa logística, nós não vamos ter como competir com São Paulo, Bahia, Minas Gerais, que estão no eixo, no centro. Buscamos alternativas sim, mas precisamos de um tempo de transição para que possa sair de uma modelagem e ir para outra.

Quais são os projetos futuros da Fieam em prol do modelo Zona Franca?

Temos que estar continuamente alertas para todas essas investidas, como foi o caso do governo de São Paulo. A mão da justiça tem nos favorecido, mas até quando vão olhar para nós de forma diferenciada? Nós não estamos pedindo favor, temos que ter esta tratativa senão viramos porto de lenha.

E de que forma uma entidade de classe pode ter força para lutar por essas vantagens comparativa?

Com uma voz ativo. Não temos o poder de fazer mudanças legislativas, administrativas, mas temos o poder do convencimento. Contra fato não tem contra-argumento. Tudo que está dentro da Constituição Federal, não tem como o Supremo Tribunal Federal dizer que não é legal. Nós somos o único Estado que está dentro da legalidade brasileira, a partir de uma visão lá atrás, que deu este guarda-chuva com o Decreto-lei 288/67.

Para finalizar, qual seria o seu conselho para alguém que pretende chegar ao seu gabarito como empresário?

Percorrer esse chão de fábrica, que é muito importante. Conhecer esta estrada toda na atividade industrial, conhecer o produto que você fabrica. Eu, por exemplo, sabia fazer xarope simples, que é água e açúcar. Mas, para isso, você tinha que usar o açúcar branquinho. Só que não podia comprar o que já vinha assim, por não ter índice de sacarose necessário. Então você usava vários produtos para fazer a filtração de um açúcar da cor da rapadura. Tinha que clarificá-lo, usando vários produtos para trazê-lo aos padrões exigidos pela Coca-Cola. É preciso conhecer o nascer e o final do produto. Então é isso que eu digo, você precisa saber o que vende, ter um cabedal de conhecimento.

Frase



“Minha entrada nos negócios foi por livre e espontânea vontade, tendo em vista que meu pai tinha posses”.

“Nós não temos como competir com os grandes centros. Se não fosse pelas vantagens, não teríamos a pujança atual do Polo Industrial de Manaus”.

Antonio Silva
Presidente da Fieam

nativas para trazer para cá. Da floresta não dá mais, porque quando o extrativismo nos sustentava éramos em torno de 150 mil pessoas. Mas hoje não temos como tirar sustentação para 3 milhões e tantos de habitantes. Estamos tirando alternativas na piscicultura, na bovinocultura,

Concorrência

Texanos querem o PIM

De olho na movimentação de executivos gerada pelo turismo de negócios e pela Copa do Mundo, empresa de transporte corporativo confirma seu desembarque em Manaus

A Savoya, empresa norte-americana especializada em transporte executivo, informou na última semana que é a mais nova concorrente desse segmento em Manaus, onde estão instaladas mais de 400 fábricas do Polo Industrial (PIM).

Presente em 60 países e com mais de 20 mil carros no total, a empresa não esconde que a demanda gerada pela Copa do Mundo de 2014 também está entre os fatores que tornam a cidade ainda mais rentável para este negócio.

"Manaus já é um polo industrial consolidado. Desta forma, a Savoya Brasil buscou parceiros que pudessem atender as suas exigências. E com a Copa, os investimentos em execução e em planejamento geram demandas de locomoção de executivos de vários pontos do Brasil e do mundo",

BUSCA

Começo em 2000
A Savoya foi criada em 2000 e levou suas operações para vários países. Um dos diferenciais da prestadora é o uso de um software que controla o transporte terrestre de grupos.



Demanda do PIM é apontada como fator determinante para o investimento

explicou o diretor da Savoya no Brasil, Oskar Kedor.

Além de Manaus, a multinacional iniciou operações em outras 13 cidades brasileiras: São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Curitiba, Belo Horizonte, Campinas, Campo Grande, Cuiabá, Brasília, Salvador, Recife, Fortaleza e Natal.

Em todo o País, a frota é de 360 veículos. No entanto, os ônibus, microônibus, vans e modelos sedan são fornecidos por 22

empresas contratadas. O trabalho da Savoya é, então, fazer a gestão integrada do serviço prestado ao cliente.

"As soluções oferecidas pelas empresas que atualmente operam no Brasil não oferecem a sofisticação que um viajante corporativo espera, garantindo uma locomoção segura, eficiente e com o mesmo padrão de qualidade dos outros 60 países atendidos no mundo", diz o diretor nacional.

Apesar de recém-chegada, a Savoya tem metas ousadas para 2013. Para o primeiro ano de operações, a projeção de faturamento é de US\$ 3 milhões (aproximadamente R\$ 6 milhões). Além disso, pretende fechar o próximo ano com uma frota de mais de 600 veículos, aproximadamente 40 fornecedores e presença em 25 cidades brasileiras.

GESTÃO À DISTÂNCIA

Os serviços realizados em Manaus serão controlados a partir de São Paulo, onde a empresa fará o fechamento de contratos com clientes, monitoramento e capacitação de fornecedores, captação de novos parceiros e dará auxílio para que clientes façam reservas on-line.

As duas principais equipes da Savoya trabalham em Dallas (Texas), onde fica a sede da empresa, e em Nova Delhi (Índia), onde funcionam o centro tecnológico e também alguns departamentos administrativos. Em Dallas a equipe é formada por 70 funcionários envolvidos em tarefas comerciais e principalmente na coordenação 24 horas dos serviços que ocorrem em todo o mundo. Já o "time" indiano conta com 35 profissionais.

NÚMEROS
20

mil veículos compõem a frota administrada pela empresa em 60 países do mundo.

18

milhões de dólares foram investidos pela Savoya para a criação do sistema de gerenciamento GroupSmart.

Eventos
esportivos

Durante o lançamento da Savoya Brasil em São Paulo, na última terça-feira (27), o presidente mundial e fundador da empresa, Robert Dobrient, e o diretor no Brasil deixaram claro que estarão focados no transporte individual de executivos e também de grupos empresariais. Com relação aos grupos de passageiros, a empresa está "de olho" nos eventos do calendário anual e nos eventos esportivos.

Tanto que a escolha das cidades para o começo das operações levou em conta a realização da Copa de 2014 e das Olimpíadas de 2016 (RJ). Para atuar em diferentes serviços, a empresa possui o software GroupSmart, que gerencia o transporte terrestre de grupos em reuniões e eventos. A tecnologia permite visualizar em tempo real o status de cada viagem e ainda notificar passageiros por e-mail ou SMS.

Mudança de perfil de negócios chineses no Brasil reflete em aportes no PIM

Os anúncios de investimentos chineses no Brasil estão em queda, mas o perfil das aplicações melhorou, na avaliação do governo federal.

Dados da Rede Nacional de Informações sobre o Investimento (Renai), do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (Mdic), mostram que, desde 2011 en-

tram mais recursos para investimentos novos do que para fusões e aquisições. E este volume pode ser ainda maior, quando contabilizados os anúncios recentes de investimentos chineses na Zona Franca de Manaus na área de eletroeletrônicos e motocicletas, segundo reportagem do jornal 'O Estado de S.Paulo'.

No País, como um todo, houve também mudança dos setores que mais recebem os recursos chineses. "Há um foco no mercado doméstico brasileiro. (Eles) estão apostando no dinamismo do consumo no Brasil", explicou o coordenador-geral de Investimentos da Renai, Eduardo Celino.

Os setores automotivo, de

energia elétrica e de serviços financeiros registraram crescimento no volume de investimentos chineses recebidos em 2012. Até o início do ano passado, grande parte dos recursos no Brasil estava ligada a commodities, o que evidenciava a estratégia de garantir o fornecimento de matérias-primas. A maior parte das operações era

em forma de fusões ou aquisições em setores ligados à extração e à produção de petróleo, gás e mineração.

De janeiro a setembro deste ano, o anúncio de investimentos chineses considerados greenfield, que são os investimentos novos, somou US\$ 4,43 bilhões e os de aquisições, US\$ 1,34 bilhão. Em 2011, foram US\$ 8,33 bilhões e US\$ 6,96 bilhões, respectivamente. Em 2010, a maior parte era das fusões e aquisições, com US\$ 13,3 bilhões, contra US\$ 3,73 bilhões dos novos aportes.

Polo de telefonia celular entra em fase de estabilização

TEXTO Daisy Melo
FOTO Arlesson Sicsú

MANAUS

Saturação do mercado e queda da demanda decorrente da crise financeira internacional estabilizaram a produção de aparelhos celulares do Polo Industrial de Manaus (PIM). Com retração de 0,89% no acumulado dos nove primeiros meses desse ano, a produção alcançou o patamar de pouco mais de 18 milhões de unidades nesse período. Em setembro, o setor amargou uma queda de 65%, a terceira do ano no comparativo mês a mês.

“O mercado está abastecido com as pessoas trocando menos de celulares”, analisou o economista e consultor econômico José Laredo. O presidente do Sindicato da Indústria de Aparelhos Elétricos, Eletrônicos e Similares de Manaus (Sinnaees), Celso Piacentini, confirma a tendência. “Chegamos a um ponto de saturação, hoje, há quase dois celulares por habitante no Brasil, agora é só troca, a curva não sobe, só vai se manter em decorrência da substi-

tuição por novas tecnologias, os picos irão ocorrer quando houver lançamentos”, afirmou.

De acordo com os indicadores econômicos da Superintendência da Zona Franca de Manaus (Suframa), a produção de celulares no PIM caiu de 2.045.568 milhões para 698.169 mil no comparativo entre os meses de setembro de 2011 e 2012. Apesar de seis empresas possuírem aval para fabricar o produto, apenas quatro produzem os aparelhos: Digibrás (atual Le Novo), Evadin, Nokia e Samsung.

Além dessa demanda menor, outros fatores inviabilizam a manutenção do celular no topo do ranking das exportações. “Não se pode prever que esse produto venha a permanecer por muito tempo liderando as exportações”, disse José Laredo. Para Piacentini, em termos de vendas externas, o PIM está “bem atrás” do México, Índia, China e países do Leste Europeu. “Já foi muito mais exportado, a Zona Franca não tem essa competitividade toda de exportação comparada a outros lugares”, observou.

Segundo o economista, os

fatores que motivam essa instabilidade seriam a saturação do mercado, a entrada no mercado de novos produtos de consumo de massa e a incerteza das melhorias previstas nas obras de infraestrutura de portos e aeroportos. “Isso poderá redirecionar as exportações dessas mul-

tinacionais a partir de outros portos em que operam suas bases mundiais de exportações”, avaliou.

A Nokia informou que não comentaria o assunto e a Samsung também não respondeu aos questionamentos do DIÁRIO.



Polo de telefonia celular entra em fase de estabilização (continuação)

PARTICIPAÇÃO

Celular é o terceiro bem mais exportado pelo PIM

O aparelho de celular é o terceiro produto mais exportado do PIM. E é a Nokia quem ocupa a terceira posição no ranking das empresas mais exportadoras do PIM, segundo informações do Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (Mdic). "A disputa pelo mercado interno é acirrada e, a respeito da baixa participação da Nokia, a empresa busca elevar sua fatia, mas não pode descontinuar sua excelente estrutura de exportação, que já existia antes da concorrência, quando era líder do mercado mundial há uma década", disse o economista José Laredo. Sobre a atuação da Samsung, Piacentini afirmou que a produção da empresa é voltada, principalmente, para abastecer o mercado interno, com exceção de São Paulo. "A Samsung está aqui, mas também em São Paulo, para onde não manda o que é produzido aqui, ainda é atrativo vir para Manaus, mas não para mandar para São Paulo". No Mdic, a coreana aparece na 77ª posição entre as empresas exportadoras do PIM. O faturamento do setor com as exportações somou US\$ 95,9 milhões de janeiro a outubro, valor

OS NÚMEROS

95,9

milhões de dólares foi o volume do faturamento das fabricantes de aparelhos celulares do PIM com as operações de exportação, entre janeiro e outubro deste ano, segundo o Mdic.

7,3% superior ao obtido no mesmo intervalo de 2011. "Esse maior valor é relativo por unidade exportada, mas esse crescimento é insignificante tendo em vista a vulnerabilidade do modelo de desenvolvimento do PIM em relação à excessiva dependência de insumos importados por absoluta falta de criação e produção local de tecnologia", afirmou Laredo. Além disso, o produto apresentou redução no número de unidades exportadas nos primeiros dez meses do ano, caído de 2.412.073 unidades para 1.753.400 unidades, em 2011, para 1.753.400 unidades em 2012.