



**SUPERINTENDÊNCIA
DA ZONA FRANCA DE MANAUS**

www.suframa.gov.br

Clipping Local e Nacional On-line

Nesta edição **4 matérias**

Coordenação Geral de Comunicação Social - CGCOM

Manaus, segunda-feira, 3 de dezembro de 2012

A CRITICA

Sem incentivos fiscais, os investimentos não virão', diz empresário 1
VEICULAÇÃO LOCAL

BRASIL ECONÔMICO-SP

Vendas de PCs no Brasil estão em queda, segundo o IDC..... 3
VEICULAÇÃO NACIONAL

BRASIL ECONÔMICO-SP

Último trimestre é vital para o PIB 4
VEICULAÇÃO NACIONAL

ESTADÃO.COM.BR

Fazer chip no Brasil é o futuro' 5
VEICULAÇÃO NACIONAL

	VEÍCULO A CRITICA	EDITORIA
	TÍTULO Sem incentivos fiscais, os investimentos não virão', diz empresário	
ORIGEM INICIATIVA DO PRÓPRIO VEÍCULO DE COMUNICAÇÃO	ENFOQUE DE INTERESSE	VEICULAÇÃO LOCAL

Antônio Silva conta que é uma pessoa disciplinada, sempre gostou de trabalhar em defesa do setor industrial e da **Zona Franca** de **Manaus**, mas depois que cumpre sua labuta dedica-se exclusivamente à família

Manaus (AM), 02 de Dezembro de 2012

LUANA GOMES

Antônio Silva mostra visões de um executivo (Clóves Miranda)

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 e, 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 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 conselho 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 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 **Amazônia**, 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 alternativas 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, 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.


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.

	VEÍCULO BRASIL ECONÔMICO-SP	EDITORIA	
	TÍTULO Vendas de PCs no <u>Brasil</u> estão em queda, segundo o IDC		
	ORIGEM INICIATIVA DO PRÓPRIO VEÍCULO DE COMUNICAÇÃO	ENFOQUE DE INTERESSE	VEICULAÇÃO NACIONAL


Volume fica 0,3% menor no terceiro trimestre sobre 2011. Briga com tablets esquentada

Alberto Alerigi Jr.

As vendas de computadores pessoais no Brasil no terceiro tri-mestre recuaram 0,3% sobre o mesmo período de 2011, para cerca de 4 milhões de unidades, informou empresa de pesquisa de mercado IDC. Segundo o levantamento, na comparação com o segundo tri-mestre, as vendas de julho a setembro cresceram 1,9%, em meio a uma demanda retraída por parte de empresas e também de usuários domésticos. “O mercado brasileiro de PCs segue fortemente impactado pela variação do dólar, pela grande cautela do setor privado face às especulações dos resultados da crise internacional e pela demanda retraída dos usuários domésticos”, afirmou em comunicado Camila Pereira Santos, analista de mercado da IDC Brasil. A expectativa da IDC para o mercado de PCs do Brasil em 2012 é de um crescimento de cerca de 2%. A pesquisa identificou um cenário em que o varejo trabalha com volume elevado de estoque de computadores e com foco na venda dos equipamentos com sistema operacional Windows 7. “Os brasileiros já têm opção de encontrar equipamentos com Windows 8. Por isso, o varejo tem criado ofertas agressivas com preços bastante

convidativos. Mas, mesmo assim, o consumidor ainda não reagiu da forma esperada”, explicou a analista Camila.

Disputa acirrada Na última sexta-feira, o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) divulgou que o Produto Interno Bruto do país no terceiro trimestre subiu apenas 0,6% sobre o segundo trimestre e 0,9% na comparação com igual período do ano passado, abaixo do esperado pelo mercado, segundo pesquisas da Reuters. A IDC afirmou que parte da performance reduzida das vendas de PCs pode ser atribuída “à distribuição dos recursos dos brasileiros entre computadores, tablets e smartphones”. Briga com as TVs Outro interessante estudo divulgado pela Viacom mostra que os tablets estão com a bola toda. Para se ter ideia, esse tipo de aparelho já ocupa a segunda posição na lista de eletrônicos preferidos, inclusive, para ver TV nos Estados Unidos. E detalhe: perdem apenas para os próprios televisores. No trimestre passado, as vendas de desktops tomaram 13,7% sobre o mesmo período de 2011, enquanto as vendas de notebooks cresceram 10,6%. No início do ano, a IDC esperava crescimento anual de cerca de 15% nas vendas de desktops no terceiro trimestre.■

	VEÍCULO BRASIL ECONÔMICO-SP	EDITORIA	
	TÍTULO Último trimestre é vital para o PIB		
ORIGEM INICIATIVA DO PRÓPRIO VEÍCULO DE COMUNICAÇÃO	ENFOQUE DE INTERESSE	VEICULAÇÃO NACIONAL	

Economia cresceu apenas 0,6% no 3º trimestre, frustrando expectativas de 1,5% para o ano

Gustavo Machado

Tão logo saiu o resultado do Produto Interno Bruto (**PIB**) brasileiro para o terceiro trimestre, economistas correram para revisar suas projeções para o **PIB** fechado do ano. Pessimistas, a maioria entende que a economia do país crescerá apenas 1%. A consultoria Tendências, a mais receosa quanto à atividade econômica, prevê crescimento próximo à 0,8% do **PIB** em 2012. Para que essa estimativa seja alcançada, a economia precisa crescer 1% no último trimestre sobre o terceiro. Porém, insuficiente para ajudar o país a abrir o ano de 2013 em plena aceleração.

Na última sexta-feira, o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística informou que o país cresceu apenas 0,6% do segundo para o terceiro trimestre, acumulando 0,7% no ano. As estimativas frustradas dos economistas indicavam um crescimento acima de 1% no trimestre, necessário para referendar a expansão consensual de 1,5%.

Rafael Baciotti, economista da Tendências, afirma que os indicadores atuais não garantem uma expansão suficiente para o país alcançar nem ao menos 1%. "Para crescer isso, a atividade econômica precisaria estar crescendo em níveis vistos apenas em 2010 (em torno de 1,5% por trimestre). Prevejo uma desaceleração no último trimestre", diz Baciotti.

No entanto, algo pode se tirar de positivo dos números anunciados na sexta-feira, ao menos no campo das projeções. Caso o país feche com um crescimento de 1% neste ano, o último trimestre poderá ser o primeiro de aceleração desde o último quarto de 2010, quando iniciou-se o ciclo de desaquecimento da economia.

O movimento é **importante** para aumentar a confiança na economia nacional. Em quatro trimestres, o país cresceu 0,9%.

Em 2011, o **PIB** avançou 2,7%.

Os vilões do baixo crescimento, dizem economistas, continuam sendo o setor externo e o pequeno nível de investimentos.

Segundo eles, ambos são reflexos da falta de competitividade do país. Nem ao menos o setor de serviços, fundamentado na demanda interna, foi capaz de dar fôlego à economia.


Para Fábio Pina, assessor econômico da Federação dos Comerciantes de Bens, Serviços e Turismo (Fecomercio), as reduções de ganhos no setor financeiro foram responsáveis pela estagnação do setor de mais peso na economia.

"O spread caiu e os efeitos positivos disso não vieram. Investimentos só vêm com a confiança alta. No momento, nada justifica um espírito confiante", argumenta.

Último da fila Com o crescimento de 0,9% no terceiro trimestre deste ano sobre o mesmo período de 2011, o **Brasil** ficou na lanterna entre os países do Brics, bloco que reúne também China, Índia, Rússia e África do Sul (veja arte abaixo).

Apesar do fraco desempenho, o país só perde para a Rússia em renda per capita, que enquanto no **Brasil** é de US\$ 11,6 mil, na Rússia é de US\$ 16,7 mil.

Entre os Brics, crescimento do país coloca **Brasil** na lanterna do bloco

	VEÍCULO ESTADÃO.COM.BR	EDITORIA	
	TÍTULO Fazer chip no <u>Brasil</u> é o futuro'		
ORIGEM INICIATIVA DO PRÓPRIO VEÍCULO DE COMUNICAÇÃO	ENFOQUE DE INTERESSE	VEICULAÇÃO NACIONAL	

Ex-presidente da Volks, Sauer é o idealizador da SIX, fábrica de semicondutores que despertou o interesse de Eike Batista
CLEIDE SILVA - O Estado de S.Paulo

Aos 82 anos, o alemão naturalizado brasileiro Wolfgang Sauer não quer se aposentar. Na terça-feira, 20, estava em Belo Horizonte ao lado do governador de Minas Gerais, Antonio Anastasia, no anúncio da fábrica de semicondutores Six, que deve iniciar operações em 2014. Ele é dono de pequena fatia da empresa, que tem como sócios majoritários o empresário Eike Batista e o BNDES.

Sauer é o idealizador do projeto, fruto de seu trabalho nos últimos 12 anos. "Achei que o Brasil precisava de uma fábrica de semicondutores, era um sonho meu. E queria que essa empresa fosse nacional para que a tecnologia ficasse no País". Ao conhecer o projeto, o próprio Eike o procurou para a parceria. O investimento de R\$ 1 bilhão não tem dinheiro de Sauer.

Nos meios empresarial e governamental, o alemão que chegou ao Brasil na década de 60 e em 1973 assumiu o comando da maior fabricante de carros da América Latina, a Volkswagen, é considerado uma das pessoas mais **importantes** no **desenvolvimento** da indústria automobilística brasileira. Ele comandou a VW por 20 anos, num período em que a fábrica de São Bernardo do Campo, no ABC paulista, chegou a ter 46 mil funcionários. Manteve relação próxima com os governos que passaram pelo Palácio do Planalto. Era chamado para opinar toda vez que uma medida econômica estivesse em gestação. Ainda assim, peitou o Estado ao ir à Justiça contra a política de controle de preços. Em outra ocasião, quase foi expulso do Brasil.

Ao sair da VW, aposentou-se oficialmente, mas permaneceu na ativa. Abriu uma empresa de consultoria, a WS Consult, que mais tarde deu origem à WSGE, a empresa que tem participação na Six Semicondutores. "Sempre tenho de fazer alguma coisa", diz.

Na noite de quarta-feira, o executivo lançou em São Paulo o livro "O homem Volkswagen", que conta sua trajetória de mais de 50 anos de Brasil. Na manhã do dia seguinte, recebeu a reportagem do Estado no hotel onde se hospedou, na região do Itaim.

O alemão corpulento, articulado e falante de outrora hoje caminha com dificuldade e dá respostas breves, mas mantém o encanto que conquistou funcionários, fornecedores, concorrentes, ministros e presidentes. Sauer escapa de alguns temas, como a tentativa do então presidente João Figueiredo de expulsá-lo do Brasil, nos anos 80, durante um período de crise em que a montadora precisou fazer demissões em massa. Só não conseguiu porque ele já havia se naturalizado. A seguir, trechos da entrevista:

Como nasceu o projeto da fábrica de semicondutores?

Surgiu há 12 anos. Eu achei que o Brasil precisava de uma fábrica de semicondutores. Busquei especialistas na Alemanha, fizemos um projeto e depois houve uma longa busca por parcerias. Não há dúvida nenhuma de que o Brasil precisava desse tipo de indústria, e agora temos. É a única em toda a América Latina. A Six é o projeto do futuro, vai acompanhar a evolução futura e tecnológica do País.

Qual sua participação na Six?

É uma participação pequena. O BNDES e o Eike Batista têm um terço cada e a outra parte é dividida entre a WSGE - constituída por brasileiros e técnicos alemães. Também estão nessa fatia a IBM, que vai fornecer a tecnologia, a Matec e o BDMG (Banco de **Desenvolvimento** de Minas Gerais).

Foi o senhor quem procurou o Eike Batista para participar do negócio?

O Eike soube do projeto através do Eliezer Batista (ex-presidente da Vale, ex-ministro de Minas e Energia e seu pai), e se enamorou.

Por que levou tanto tempo para sair do papel?

Demorou para acharmos pessoas para compor o projeto porque houve muitas propostas de estrangeiros, mas eu fazia questão que tivesse capital nacional. Se você começa um projeto com empresa estrangeira, a tecnologia fica na matriz. Eu quero que a tecnologia fique no Brasil e seja difundida aqui.

Como o sr. vai acompanhar o projeto?

Tenho uma equipe que vai tocar o projeto, mas eu vou estar em contato. Se precisarem que eu os acompanhe no dia a dia, eu vou.

Sua empresa entra com dinheiro na fábrica?

Não tem investimento em dinheiro. Entramos com o projeto, que está tecnologicamente amarrado, inteiro. O semicondutor é a base da tecnologia digital.

Como o sr. vê a indústria automobilística hoje?

Avançou absolutamente para o nível internacional.

O presidente Collor disse que os carros brasileiros eram carroças. Mudou de lá para cá?

Houve muita evolução, inclusive tecnológica. A indústria não fica parada e vai continuar evoluindo. Em breve não vai haver diferença entre o carro brasileiro e o carro lá de fora.

Mas a Kombi, que já era fabricada quando o senhor chegou, continua até hoje.

E ainda vai continuar.

Em 2014, com a obrigatoriedade do airbag, ela terá de sair de linha, pois não há como equipá-la com esse item.

Vamos ver.

O senhor acha que o setor automobilístico é muito protegido?

Por quem?

Sempre recebe incentivos do governo...

Isso é besteira. O que é dado aqui é igual em qualquer outro país. Não tem nada de vantagem. Só falam isso por razões políticas.

O carro elétrico tem futuro?

Sim, mas vai levar muito tempo para ter uma participação **importante** na indústria do mundo todo.

Quando comandou a VW, o sr. tinha influência forte no governo, era sempre chamado para opinar. Qual empresário tem esse papel hoje?

Não conheço ninguém. Mas há pessoas do ramo e organizações que têm esse contato, mas não têm a relação

que eu tinha. Nenhuma decisão nova era tomada sem antes falar comigo.

O sr. conseguiu influenciar muitas decisões?

Não influenciava, só dava minha opinião.

O sr. cita no livro que por várias vezes teve de convencer a matriz na Alemanha a manter a VW no Brasil. Em que situações isso ocorreu?

Em diferentes ocasiões. Se a situação da época, quando perdemos muito dinheiro, não tivesse mudado, ela teria saído. Houve momentos, quando os preços eram controlados, que a matriz questionava: quem manda na fábrica? Somos uma estatal ou uma companhia privada? Se não nos querem aqui, então vamos embora. Mas isso é passado. Não quero tocar mais nesse assunto.

Hoje a matriz deve agradecer muito o sr. por tê-la convencido a ficar.

Lógico.

Como foi o episódio em que o presidente João Figueiredo ameaçou expulsá-lo do Brasil? Isso não está no livro...

É passado, não interessa mais.

O senhor enfrentou o período mais forte do movimento sindical. Como foi essa relação?

Sempre foi de diálogo e respeito. Hoje a relação é mais fácil. Eles aprenderam que a defesa do trabalhador é uma obrigação. Mudaram muito. Não é tão impositivo como era. Eu me dava muito bem com o sindicato, com o Lula.

O sr. ligou para o Golbery (ministro do presidente Geisel) e pediu para soltar o Lula quando ele foi preso na ditadura. Por quê?

Falei para o governo liberá-lo porque a prisão não traria nada. Aquele homem preso se transformaria em mártir, interrompendo um diálogo feito no dia a dia de cada greve deflagrada.

Que avaliação o sr. fez do Lula como presidente do Brasil?