

FIEMA
SESI
SENAI
IEL

Maranhão

Industrial

NÚMERO 1 • EDIÇÃO MAIO/JUNHO 2004

CRESCIMENTO

PRODUÇÃO

EMPREGOS

RENDA

Desenvolvimento

Plano Estratégico inicia fase de implementação

**Fiema cria centro para
negócios internacionais**

**Pesquisa mostra mercado de
R\$ 840 milhões no Maranhão**

CURSOS

Profissionalizantes

junho/agosto 2004

Curso	Turno	Início
Comandos pneumáticos	vesp.	Julho
Comandos hidráulicos	not.	julho
Panificação	mat.	julho
Metodologia de avaliação ambiental	not	julho
Fab. Prod. Hig. e limpeza	m/v	julho
Pedreiro azulejista	mat.	julho
Mecânico de motocicleta	v/n	julho
Soldador eletr. Revestido	vesp.	julho
Doces e salgados	v/n	julho
Caldeiraria	v/n	agosto
Operador de munck	v/n	agosto
Operador de empilhadeira	v/n	agosto
Operador de guincho (construção civil)	m/v	junho
Refrigeração automotiva	v/n	agosto

Curso	Turno	Início
Refrigeração doméstica	v/n	agosto
Refrigeração comercial	v/n	agosto
Operador de rede de acesso	m/v	junho
Operador de serviços ao cliente	m/v	junho
Instal. manut. de centrais telefônicas	v/n	junho
Líquidos penetrantes (solda)	m/v/n	junho
Doces e salgados	mat.	agosto
Mec. diesel motor power struck	v/n	julho
Supervisor de solda	not.	junho
Costura em malha	m/v	julho
Mestre de obras	vesp.	agosto
Leitura e interp. de proj. Arquitetônicos	not.	agosto

Inscrições Abertas



SENAI /DR-MA
CETAM - CENTRO DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA E AÇÕES MÓVEIS
NÚCLEO DE RELAÇÕES COM O MERCADO
 BR 135 KM 05, TIBIRÍ (VILA ESPERANÇA) EM FRENTE A OLEAMA
 FONE: (98) 241-1214
 E-mail: rgarcés@ma.senai.br / anarayana@ma.senai.br
 www.ma.senai.ma

Cartas para a redação:

Cartas para Maranhão Industrial devem trazer a assinatura, o número da cédula de identidade e o telefone do autor

Enviar para:

Maranhão Industrial
Diretor de redação
Casa da Indústria
Av. Jerônimo de Albuquerque, s/n,
Cohama
São Luís do Maranhão
CEP: 65076-001

As opiniões contidas em artigos assinados são de responsabilidade de seus autores, não refletindo necessariamente o pensamento da Fiema

SEÇÕES

Jorge Machado Mendes	3
Clipping	4
Jurisprudência	6
Entrevista	7
Memória	24



Mercado interno 10

Campi identifica mercado de R\$ 845 milhões no Maranhão

Desenvolvimento industrial 12

Fiema inicia fase de implementação de plano de desenvolvimento

Mercado externo 16

Fiema cria centro para promover comércio internacional

Novo pólo 18

Empresários de Grajaú se unem para criar centro industrial

Vantagem competitiva 21

Consultor dá receita de sobrevivência empresarial

Juros bancários 22

Cara a cara com os altos juros praticados no país.

Federação das Indústrias do Estado do Maranhão

www.fiema.org.br

Presidente: Jorge Machado Mendes

1º Vice-presidente: Geneci Góis da Rosa

Vice-presidentes: Luiz Fernando Coimbra Renner, João de Deus Pires Leal Neto, Francisco Sales Alencar, Rubemar Coimbra Alves, Mário Machado Mendes, William José Nagem, Edilson Baldez das Neves, José Ribamar Barbosa Oliveira, Jorge Garcia de Deus, José Raimundo Nunes Sarmiento, Pedro Robson Holanda da Costa, José Antonio Buhatem, Cirilo José Campêlo Arruda, José Orlando Soares Leite Filho, José Augusto Batista, Carlos Augusto Fonseca Mendes, Wanderley Silva de Oliveira, Antonio Carlos Lopes Ribeiro, José Raimundo Lima e Francisco Carlos Ribeiro Santos.

1.º Secretário: Leopoldo Debtz de Moraes Rêgo

2.º Secretário: Rachid Abdalla Neto

1.º Tesoureiro: José de Ribamar Fernandes

2.º Tesoureiro: José Ribamar Pereira
Conselho fiscal: Eduardo de Souza Leão, José Seabra Godinho e Franklin Delano Marinho Rocha.

Suplentes: Paulo Sérgio de Assunção Santiago, Neife Abdalla e Carlos Alberto Ferreira da Silva.

Presidentes dos sindicatos afiliados: Alair Chaves Miranda, Antonio Carlos Lopes Ribeiro, Benedito Bezerra Mendes, Carlos Augusto Fonseca Mendes, Edvan da Silva Amâncio, Geneci Góis da Rosa, Joanas Alves Silva, João Alberto Schalcher, João de Deus Pires Leal, João Neto Franco, José Antonio Buhatem, José Augusto Batista, José de Ribamar Barbosa Belo, José de Ribamar Fernandes, José de Ribamar Pereira, Luiz Fernando Coimbra Renner, Paulo Roberto Costa Nagem, Raphael Carlos Galletti e William José Nagem.

Jorge Machado Mendes



Maranhão Industrial

O lançamento de *Maranhão Industrial* é motivo de grande satisfação. Significa que o Sistema Fiema está tocando, firme, o seu programa de implementação do Plano Estratégico de Desenvolvimento Industrial, uma de suas principais prioridades.

Dedicada a essa implementação, a revista será veículo de informações, estudos e análises que incentivem a decisão de investir no Maranhão. Será, por isso, um espaço aberto para técnicos, executivos, professores e estudiosos conhecedores da realidade econômica maranhense e das suas vantagens competitivas; enfim, pessoas capazes de lastrear um trabalho editorial da maior seriedade, em apoio ao desenvolvimento industrial do Estado.

A revista só terá sentido se representar o pensamento do empresariado industrial maranhense, e só se justificará, se for competente, respeitada e acatada por consultores empresariais do melhor nível; se for capaz de induzir interesse pela informação mais detalhada e pelo aprofundamento de estudos e, com isso, corroborar a decisão de investimento.

Será, portanto, da maior importância, enquanto fator de qualificação técnica e credibilidade, o envolvimento das universidades, por seus mestres e doutores; das empresas e do governo, por seus executivos, gerentes e técnicos.

Este é, assim, um primeiro convite para essa participação. *Maranhão Industrial* há de se tornar um catalisador de contribuições da maior valia e um veículo de divulgação a serviço do desenvolvimento industrial do nosso Estado.

Esse é o seu grande objetivo. Razão por que lhe damos boas-vindas e lhe desejamos vida longa e extraordinariamente produtiva, em favor de um Maranhão industrializado e rico, cujo povo usufrua, de forma mais igual, de suas riquezas e, ele próprio, se transforme no grande indutor da expansão econômica, em todas as suas manifestações.



Arquivo Sesi/Senai

Inscrição para o PSQT

O Sesi já abriu as inscrições para a 9ª edição do Prêmio Sesi de Qualidade no Trabalho (PSQT). O slogan do prêmio este ano é *Investindo no trabalho em equipe*. As companhias que desejam concorrer podem se inscrever nos Departamentos Regionais do Sesi nos estados e no Distrito Federal, até 31 de julho. O prêmio será dividido em quatro categorias: microempresa (até 19 empregados), pequena empresa (de 20 a 99 empregados), média empresa (de 100 a 499 empregados) e grande empresa (acima de 500 empregados). As empresas ganhadoras

da fase estadual concorrerão à etapa nacional, que elegerá as vencedores do país e das regiões Sul, Sudeste, Norte, Nordeste e Centro Oeste. As premiadas serão reconhecidas como empresas-cidadãs e socialmente responsáveis. Também receberão troféu e certificado de participação com medalha de honra atribuída pelo Ministério do Trabalho e Emprego. O processo de seleção será realizado até 20 de setembro. A premiação nacional está marcada para novembro, na sede da Confederação Nacional da Indústria, em Brasília.

O Sesi deu início a implantação de uma experiência piloto do Projeto Prevenção do Uso de Drogas nas Empresas e na Família com o objetivo de melhorar os indicadores de saúde e segurança dos trabalhadores da indústria. Esta é a primeira vez que o Maranhão tem um programa com medidas que evitem o consumo de drogas, lícitas e ilícitas, sem priorizar ações repressivas e curativas. Dados apontam, por exemplo, que o alcoolismo é a terceira maior causa de falta ao trabalho e a oitava razão para a concessão de auxílio-doença pela previdência social.

O projeto nasceu no Departamento Regional do Sesi do Rio Grande do Sul e desde então a metodologia vem sendo repassada aos demais estados. Depois do Rio Grande, o Maranhão é o primeiro Estado no país a colocar o projeto em prática. A experiência, construída pelo modelo do Programa das Nações Unidas para o Controle Internacional de Drogas e das agências OIT/OMS, já foi repassada também a países como Paraguai, Uruguai, Argentina e Chile. No Maranhão, a Montisol, que trabalha com montagem e manutenção de estruturas metálicas, é a primeira empresa a aderir ao projeto.

Prêmio Fiemma

Profissionais de comunicação e estudantes de jornalismo e radialismo têm mais uma oportunidade para concorrer no Prêmio Fiemma de Jornalismo. O prazo final para inscrição foi prorrogado para 5 de julho. Cada participante poderá inscrever até três trabalhos, em quatro categorias



disponíveis, dividas para profissionais quanto para estudantes: texto impresso, fotojornalismo, reportagem para televisão e rádio. O valor da premiação (dez mil reais) será distribuído por oito trabalhos finalistas: R\$ 2.000,00 para a cada categoria profissional.

Sesi na Unesco

Soluções encontradas por alfabetizadores do Maranhão ajudarão a compor uma publicação que reunirá tecnologias educacionais utilizadas com jovens e adultos em todo o país. A coordenação Nacional do Projeto Sesi Por um Brasil Alfabetizado, responsável por esse trabalho, esteve no município da Raposa supervisionando as ações e coletando informações. O Sesi, principal parceiro do Ministério da Educação e Cultura no projeto, foi indicado recentemente para receber o prêmio internacional concedido pela Unesco.



Novos mercados: Armando Monteiro na China e Jorge Mendes em Vitória

Fiema em Vitória

Lideranças empresariais do Maranhão viajaram a Vitória para conhecer as instalações da Companhia Siderúrgica de Tubarão, que possivelmente servirá de modelo para a futura siderúrgica a ser implantada em São Luís pela Vale do Rio Doce e pela companhia chinesa Baosteel. Integraram a comitiva o presidente da Fiema, Jorge Machado Mendes; o presidente da ACM, Luiz Carlos Cantanhede; o superintendente do Sesi e diretor regional do Senai, Elito Hora Fontes Menezes; José Ribamar Belo, presidente do Sincompem; Hélio Silva Maia, diretor técnico do Sebrae; José Orlando Leite, presidente do Sinduscon; Edilson Baldez, presidente do Sindicato de Hotéis e Restaurantes; Geanfranco Perasso, do Sincopem; e o advogado Ari Fausto.

CNI na China

O presidente da Confederação Nacional da Indústria (CNI), Armando Monteiro Neto, participará da comitiva de empresários que acompanhará o presidente Luiz Inácio Lula da Silva em viagem à China, de 23 a 28 de maio. De acordo com o Ministério das Relações Exteriores, esta será a maior missão empresarial de todos os tempos já organizada pelo governo brasileiro. A previsão é de que 400 empresários devem acompanhar a missão. Esse número representa mais do que o dobro dos participantes da última missão oficial à China, chefiada pelo então ministro Sérgio Amaral. Os empresários que acompanham Lula assistirão a seminários sobre oportunidades de comércio e investimentos, participarão de rodadas de negócios e da assinatura do protocolo para a criação do Conselho Empresarial Brasil-China.

A China é vista como uma oportunidade para o Brasil. Nos últimos quatro anos, a corrente de comércio bilateral aumentou quase 300%. As vendas do Brasil para o mercado chinês estão concentradas em soja, ferro, alumínio, aço, sucos e embalagens. Em 2003, a China foi o terceiro maior importador dos produtos brasileiros, atrás dos Estados Unidos e da Argentina. Os chineses são os principais compradores de soja e minério de ferro brasileiros. As exportações para a China atingiram US\$ 4,53 bilhões no ano passado, o que representa um aumento de 78% em relação a 2002.

Ministério passa a fiscalizar convenções e acordo coletivos

Desde 5 de abril, o Ministério do Trabalho e Emprego está fiscalizando as convenções e os acordos coletivos de trabalho, firmados entre os sindicatos de trabalhadores e sindicatos patronais. A questão foi objeto da Portaria 143, baixada pelo ministro Ricardo Berzoini.

Antes, as delegacias do Trabalho, pela Portaria 865/95, eram apenas depositárias das convenções e dos acordos de trabalho. Portanto, não podiam interferir no seu conteúdo, que ficava a critério das partes subscritoras.

A partir de agora, sob o pretexto da necessidade de uniformização de procedimentos e de coleta de informações, necessárias à alimentação do banco de dados do MTE, o Ministério revogou a Portaria 865, baixando a de número 143, que prevê tal controle.

Talvez estejamos nos defrontando com uma interferência estatal no processo de contratações coletivas, que se apresenta como perniciososa. Até agora, o estabelecimento de convenções ou acordos, que não contêm cláusulas contrárias à Lei, sempre representou a vontade das partes subscritoras, sem a intervenção de terceiros, mesmo porque as cláusulas de um contrato quem estabelece são as partes. A Lei apenas as orienta.

Decreto altera conceito de micros e pequenas empresas

A presidência da república resolveu alterar os valores dos limites fixados nos incisos I e II, do artigo 2º, da Lei nº 9.841, de 5 de outubro de 1999, que instituía o estatuto das microempresas e das empresas de pequeno porte.

Com o decreto nº 5.028, de 31 de março de 2004, ficam definidas como microempresas, somente as pessoas jurídicas ou firma mercantil individual que tiverem receitas brutas anuais, iguais ou inferiores a R\$ 433.755,14.

Acima deste valor, a até uma receita bruta anual, igual ou inferior a R\$ 2.133.220,00, pessoas jurídicas ou firmas mercantis individuais passam a ser consideradas, segundo o mesmo decreto, como empresas de pequeno porte.

Esses valores não eram atualizados desde outubro de 1999. Por conta, as empresas eram obrigadas a reduzir a produção, dentro da receita estipulada, para não terem de arcar com uma insuportável carga tributária, o que lhes diminuía a competitividade.





O sentido da responsabilidade social

Conhecido por suas posições firmes e pela abnegação dedicada à gestão do Sesi e Senai, onde acumula os cargos de superintendente e diretor regional no Maranhão, Elito Hora, fala de qualificação profissional, sobrevivência empresarial e sobre o grande projeto recentemente assumido por uma das entidades: a erradicação do analfabetismo.

M.Industrial – Até que ponto pode-se afirmar que um dos problemas para o desenvolvimento do Maranhão é a falta de mão-de-obra qualificada?

Elito Hora – Não sou adepto da teoria de que o mercado maranhense sofra com a falta de mão-de-obra qualificada. Acho um pouco precipitada essa informação. Aliás, esse problema não é exclusivo do Maranhão. Em todo o Norte e Nordeste brasileiro se fala da falta de capacitação de pessoal. Na realidade, não existe uma pesquisa que comprove a sério essa situação. Tanto o Senai, nos 50 anos em que trabalha no Estado, quanto o Cefet e o Senac, tem participado, e muito, na profissionalização de jovens e adultos. O que se nota no Maranhão é uma forte migração de mão-de-obra qualificada para outros estados mais adiantados da Federação. Infelizmente, ainda não temos condições e nem capacidade de absorver todo o nosso pessoal.

M.Industrial – Porque então quando se fala na implantação de um projeto, sempre se levanta essa questão?

Elito Hora – É a falta de planejamento. A cada momento que um projeto chega e se instala no Maranhão, de forma repentina, é evidentemente que se torna difícil captar, de imediato, uma mão-de-obra adequada para as suas necessidades. Portanto, é preciso que se discuta mais a questão dos planos que vinculam o desenvolvimento do Estado com os projetos que possam ou venham a surgir, para que essas instituições também coloquem dentro dos seus planejamentos um foco de prioridade, para tentar fazer com que o jovem invista na sua formação e fique dentro do mercado.

M.Industrial – Com isso, pode-se dizer que os empresários também precisam de qualificação, pelo menos na área de planejamento?

Elito Hora – É verdade que também temos problemas de falta de capacitação no meio empresarial. Mas, eu não diria que seriam todos os empresários e tampouco somente na área de planejamento. O problema que se discute hoje, praticamente em todo o país, é a falta de uma vivência competitiva. Resultado de uma economia protecionista, vivida por muito tempo. Em uma economia globalizada, onde a concorrência se torna cada vez mais acirrada, o empresário brasileiro tem que se tornar mais criativo, mais participativo e bem mais informado, para poder acompanhar com rapidez a evolução do mercado. Hoje, isso tem se tornado em uma questão de sobrevivência.

M.Industrial – **O que se pode dizer de concreto para a sobrevivência desse empresário?**

Elito Hora – Existe a coragem de cada um para tentar sobreviver nesse mercado cada vez mais exigente. Hoje, o empresário não pode se isolar da questão da velha globalização. Não pode se manter somente em uma postura de expectativa. Ou, embutidos na sua própria formação ou qualificação. O empresário precisa atrever, a ser um pouco mais preciso. Precisa qualificar permanentemente o seu negócio. Precisa se qualificar. Geralmente, esses desencontros geram dificuldades de sobrevivência. E, talvez, essa seja uma das principais causas dos índices de mortalidade das pequenas empresas, que é o nosso maior universo.

M.Industrial – **Voltando à questão da qualificação. Como qualificar trabalhadores para um mercado que exige cada vez mais conhecimentos tecnológicos, em um**

Estado com alto índice de analfabetismo?

Elito Hora – Nesse caso, é preciso primeiro definir que tipo de analfabetismo que estamos falando. Temos o analfabeto tradicional, aquele que simplesmente não sabe ler e escrever, e o analfabeto, por assim dizer, tecnológico – aquele que não possui o menor conhecimento de métodos ou operação de equipamentos, exigidos pelo moderno mercado de trabalho. Ambos, da mesma forma, preocupantes. Infelizmente, é preciso que se entenda que esta situação possui uma relação direta com a competência do próprio mercado e de suas pretensões. Ainda hoje, muitos empreendedores não possuem uma visão da necessidade de investir nos recursos humanos que eles próprios vão necessitar. De forma equivocada, chegam a pensar que o seu trabalhador, aquele que está operando a sua máquina ou manipulando o seu produto, vai conseguir adquirir conhecimento ao longo das tarefas do dia-a-dia. Enquanto isso, o seu concorrente, mais bem preparado, ganha-lhe o espaço e a concorrência.

M.Industrial – **Você teria um exemplo que explicasse um pouco melhor esse equívoco?**

Elito Hora – Podemos citar o caso da indústria da construção civil. Nos sabemos que a construção civil é um setor que emprega milhares de pessoas, e a cadeia produtiva nem se fala. Ocorre que na maioria das vezes esses profissionais não têm qualificação adequada. Não porque a atividade não exija. Eu até me atrevo a dizer que há uma certa convivência da estrutura do setor, que procura utilizar mão-de-obra mais barata e, logicamente, sem qualificação específica. A expectativa é que ela consiga se “qualificar” no próprio exercício do aprendizado, no dia-a-dia.

M.Industrial – **E isso funciona?**

Elito Hora – Funciona porque tem que funcionar. O problema é que funciona dentro de um critério, em que o próprio empresário da construção civil reconhece que não garante segurança de sobrevivência no mercado. Hoje, é indiscutível que a falta de qualificação do operário encarece qualquer obra. Em consequência, esse custo adicional é repassa-

do para final do empreendimento. E, assim, ele acaba por receber uma resposta: ao consumidor, não muito disposto a pagar por sua falta de visão.

M.Industrial – **Encarece como?**

Elito Hora – Por uma série de fatores que influenciam geralmente um projeto mal executado. Pense na complexidade de uma obra entregue a pessoas que não conseguem visualizá-la em toda a sua dimensão. Que não conseguem otimizar os seus recursos e, principalmente, manipular com exatidão o grande número de itens que a compõe. Assim, temos os custos adicionais, principalmente com o desperdício de materiais. Isso, para não repetirmos a falta de qualidade final.

M.Industrial – **Esse não seria um problema que o Senai poderia ajudar a resolver?**

Elito Hora – Muitos nos têm procurado e já os estamos ajudando. Hoje temos mais de 20 empresas de construção sendo atendidas pelo Senai. Tanto no aprimoramento de seus processos, quanto na qualificação de pessoal.

M.Industrial – **E quanto ao Sesi. Como vem se desenvolvendo o convênio firmado com o Ministério da Educação para a erradicação do analfabetismo?**

Elito Hora – Começamos os trabalhos em agosto do ano passado e já conseguimos alfabetizar aproximadamente oito mil alunos na capital e em vários municípios do interior do Estado. Em janeiro iniciamos uma segunda etapa, agora um pouco mais arrojada graças a ajuda do Sesi nacional, em que esperamos, já para julho deste ano, alfabetizar mais 30 mil alunos.

M.Industrial – **É tanta gente assim?**

Elito Hora – É bem mais. Se levarmos em conta o compromisso assumido pelos presidentes das federações industriais, superintendentes do Sesi e diretores regionais do Senai, em reunião realizada

em Brasília com a presidência de República, dos 22 milhões de brasileiros a serem alfabetizados pelo programa, 10%, ou 2,2 milhões, ficaram a cargo dos Sesi em todo o Brasil. Para nós, aqui no Maranhão, coube uma meta de 200 mil alunos – a segunda cota do Nordeste.

M.Industrial – E como você espera realizar essa tarefa?

Elito Hora – Poderia lhe dizer, simplesmente, com muito trabalho. Mas, de forma específica, temos adotado uma metodologia que nos tem facilitado muito o trabalho e com bons resultados. Através dela, pegamos uma turma durante seis meses e estamos conseguindo prepará-la em condições de ler e escrever. Temos a consciência de que somente isso não basta para dotar os nossos alunos do poder de informações que lhe é necessário. Mas, de qualquer forma, acho que já é um bom começo e que muito nos tem recompensado pela participação e gratidão que os nossos alunos nos têm demonstrado.

M.Industrial – Em que se diferencia esse programa dos outros projetos de alfabetização já lançados?

Elito Hora – O que sempre se fez no passado foi uma alfabetização dirigida a alguns objetivos. Por exemplo, se um indivíduo aprendia a desenhar um homem – na verdade o termo era esse – ele estava alfabetizado. Mas ele apenas fazia o desenho do nome, aprendia como fazia. Alguns, com mais facilidade e outros com menos. E aquilo servia somente como uma questão de ordem política. Ninguém sabia interpretar nada, ninguém sabia ler nada. Não havia a disposição para formar um cidadão dentro da sociedade e para que ele conseguisse conquistar a sua própria individualidade, através do conhecimento.

M.Industrial – Então você acha que era somente a falta de uma metodologia de ensino?

Elito Hora – Não. As metodologias sempre existiram e estão sempre em fase de aprimoramento. O que faltava, acredito, era decisão política. Disposição suficiente para resolver o problema. Hoje, por exemplo, como um grande diferencial, temos não só Sesi, o Senai e as instituições empresariais do Sistema “S” envolvidos no projeto, temos ainda as centrais sindicais e várias ONGS, além do empenho do governo, através da própria presidência da República. É muita gente envolvida, para que tudo possa dar certo e para que este país possa iniciar uma nova etapa em sua história, na educação de seu povo.

M.Industrial – Isso lhe empolga como professor?

Elito Hora – Não posso dizer que não. Qualquer professor, qualquer um que já esteve em uma sala de aula ou à frente de uma organização responsável por qualificação e formação pessoal, humana, não deixaria de se empolgar como uma proposta como essa.

M.Industrial – E como um superintendente do Sesi?

Elito Hora – Hoje não é só o cidadão que deve ser o colaborador da formação do novo momento social. É a sociedade como um todo. Inclusive o empresariado brasileiro. Essa participação do Sesi e Senai é como se fosse uma participação de cada empresário da indústria. São eles quem administram e quem alimentam, através de seus recursos, a sustentabilidade das duas instituições. Portanto, estarmos à frente de uma instituição como o Sesi é como se estivéssemos à frente de uma empresa cidadã. Daquilo que sempre defendemos. Da oportunidade de contribuir além do próprio negócio. De gerar resultados benéficos, como o poder da informação para a comunidade, para a formação de sua da cidadania. Esse é o verdadeiro sentido da responsabilidade social e isso realiza qualquer um.



“ O que se nota no Maranhão é uma forte migração de mão-de-obra qualificada para outros estados mais adiantados. Infelizmente, ainda não temos condições e nem capacidade de absorver todo o nosso pessoal. ”

“ Hoje, o empresário não pode se isolar da questão da velha globalização. Não pode se manter somente em uma postura de expectativa. Ou, embutidos na sua própria formação ou qualificação. ”

Um cliente de 848 milhões de reais

Pesquisa realizada pelo Campi identifica potencial de consumo no Maranhão

Os resultados não poderiam ser mais surpreendentes. Uma pesquisa realizada pelo Centro de Atendimento à Média e Pequena Indústria, o Campi, órgão ligado à Fiema, estima que o Maranhão possui um mercado interno, passível de ser assimilado por empreendimentos no Estado, de mais de R\$ 848 milhões ao ano. Esse resultado desmistifica a velha teoria de que não vale a pena investir em produção no Estado, considerado como um dos menores mercados de consumo do país.

Segundo dados do IBGE, em seu Sistema de Contas Regionais, 2001, o Maranhão possui um PIB de cerca R\$ 10 bilhões e uma conseqüente renda *per capita* anual de apenas de R\$ 1.400,00. Esses números caracterizam a segunda renda mais baixa do Brasil e do Nordeste o que por si só já desmotivaria qualquer audacioso a se aventurar por estas bandas. No entanto, de produtos alimentícios a materiais de construção, 191 itens, pinçados entre os 20 setores produtivos selecionados pela pesquisa, poderiam de certa forma ser produzidos e comercializados em todo o Estado.



Joaquim Neto

O total das importações chegam a mais de 50% do PIB do Estado

PRODUTOS IMPORTADOS NO ANO, ESTIMADOS EM REAIS

Alimentos	241.076.703,61	Couro e calçados	69.803.591,63
Artefatos de metal	1.316.414,10	Diversos	30.616.671,92
Artefatos de papel	3.993.475,24	Frutas e hortaliças	6.260.423,35
Artefatos de plásticos	12.513.203,91	Impressos	535.966,92
Bebidas	49.537.576,13	Leite e derivados	68.565.547,78
Beleza e higiene	51.931.422,22	Material de construção	60.911.742,85
Carnes e seus derivados	21.008.130,70	Material de limpeza	29.961.372,67
Cerâmica vermelha	4.231.963,48	Minerais	2.738,57
Condimentos	279.366,79	Móveis e madeira	21.478.991,35
Confecções e têxtil	81.804.477,07	Oleaginosas e derivados	92.880.184,94



Joaquim Neto

Realizada entre julho de 2002 a julho de 2003, a pesquisa envolveu um universo de 700 mil notas fiscais

Para chegar a esse resultado, uma equipe do Campi, formada por 18 estagiários, selecionados pelo Instituto Euvaldo Lodi em cursos de economia, administração, ciências contábeis e engenharia de ciências exatas de faculdades de São Luís, além de coordenadores, consultores e assessores técnicos do próprio Centro, da Gerência da Receita Estadual e do Sebrae, se debruçou durante seis meses sobre notas fiscais, em busca dos principais produtos importados pelo comércio do Maranhão.

De agosto a 15 de dezembro de 2003, a equipe chegou a manipular e digitalizar dados de quase 700.000 notas fiscais, correspondentes a 61 dias, selecionadas em meio a 2.900.000 dessas notas, emitidas entre julho de 2002 a agosto de 2003. Um valor global que chegava a R\$ 5,78 bilhões, gastos com produtos importados de outros estados da Federação. Um universo nada desprezível, para que fosse identificada uma amostra, a mais real possível, e para que pudessem projetar volumes, valores e itens passíveis de serem substituídos por uma produção local, em especial por micros, pequenas e médias empresas.

Para o processamento do grande volume de informações, a equipe optou pela codificação de cada produto com os números correspondentes às identificações padronizadas para os países do

Mercosul, mercado em que o Brasil é signatário. A título de informação complementar, os trabalhos se estenderam pelos dados estatísticos do Ministério de Desenvolvimento da Indústria e Comércio Externo, sobre as importações internacionais realizadas pelo Maranhão, em 2002. A meta era ampliar ainda mais as possibilidades de produção local, com a substituição de produtos importados de outros países.

Com isso, quatro relatórios foram gerados: um primeiro, com a totalização de todos os produtos, sem a identificação de origem ou destino; um outro, que identifica cada estado e o volume de suas exportações para o Maranhão; um, com valores percentuais das importações realizadas por cada município maranhense; e, por último, um quarto relatório com a identificação dos grupos a que pertence cada produto importado.

PRODUTOS IMPORTADOS, PASSÍVEIS DE SUBSTITUIÇÃO

Alimentos: arroz, feijão, massas, etc.

Artefatos de metal: ferro fundido e produtos fabricados com alumínio.

Artefatos de papel: caixas para embalagens, sacos, lenços, toalhas e papel higiênico.

Artefatos de plástico: sacos e utensílios domésticos.

Bebidas: aguardentes, cervejas, licores, refrigerantes, sucos e água mineral.

Beleza e higiene: cremes, loções, álcool, desodorantes, sabonetes.

Carnes e seus derivados: bovina, suína, aves resfriadas ou congeladas e embutidos.

Cerâmica vermelha: tijolos, telhas e artefatos de uso doméstico.

Condimentos: molhos e temperos.

Confecções e têxteis: algodão, fios e linhas, tecidos e vestuários.

Couro e calçados: couro e seus artefatos, calçados em geral.

Diversos: fertilizantes, bijuterias, velas e carvão vegetal.

Frutas e hortaliças: frutas e as hortaliças mais comuns.

Impressos: revistas e catálogos de empresas de âmbito nacional.

Leite e derivados: leite, queijos, doce de leite e creme de leite.

Material de construção: cimento, argamassas, louças, artefatos de concreto.

Material de limpeza: detergentes, sabão em barra e em pó e amaciantes.

Mínerais não metálicos: caulim e gipsita.

Móveis e madeira: residência e escritórios e madeira beneficiadas.

Oleaginosas e derivados: soja, gordura vegetal, margarina e óleos vegetais.

O futuro em discussão

Fiema inicia implementação de plano estratégico com reunião de líderes empresariais



Arquivo Sesi/Senai

CNI em São Luís: Plano foi apresentado a presidentes de federações de todo o país



Jorge Mendes:
oportunidade de
mobilizar toda
a categoria

Mais de que uma simples reunião de empresários, o encontro de lideranças de todo o Estado na Fiema, no Dia da Indústria de 2004, representa o início oficial de implementação do mais bem elaborado plano estratégico para o desenvolvimento industrial do Maranhão. Segundo João Rebelo Vieira, assessor direto da presidência da Federação e responsável pela fase de elaboração, o plano se diferencia pela participação da maioria dos atores e segmentos responsáveis pela economia maranhense. “Tivemos mais de 200 pessoas participando dos debates, entre representantes de instituições, entidades e empresas, e cerca de 50 entrevistados de vários segmentos empresariais”, conta o assessor, ressaltando o elevado envolvimento do número de participantes, desde o início dos trabalhos, em 2001, apostando na continuidade do compromisso firmado com os diversos segmentos da sociedade maranhense, para viabilizar a sua implementação.

Idealizado por Jorge Machado Mendes, mesmo antes de assumir a presidência da Federação, em junho de 1999, o plano tem o seu foco principal centrado em uma seleção de oportunidades e prioridades de investimentos industriais, passíveis de ser realizadas no Maranhão. O objetivo principal é a geração de riquezas e, em consequência, empregos na indústria local. “Nunca me esqueci da visita que Jânio Quadros fez a São Luís, em 1961”, relembra o presidente da Federação. “Em seu discurso, Jânio citou com ênfase que o Maranhão era rico e pobre. Rico em toda a sua potencialidade e pobre em todo o seu abandono”. Já empresário e envolvido com movimento de classe, Jorge Mendes conta que se algum dia tivesse a oportunidade de mobilizar a categoria para uma solução, que viesse a melhorar as condições sociais do Maranhão, ele o faria. “O segmento empresarial não está ao lado da sociedade; dela faz parte e por ela é responsável”, defende, demonstrando convicção.

O Plano Estratégico de Desenvolvimento Industrial do Maranhão deu os primeiros passos a partir da formalização de uma proposta de parceria, feita junto à Confederação Nacional das Indústrias, a CNI, e à direção nacional do Senai, que a acataram de imediato. A etapa seguinte foi dada com a contratação da Macroplan Prospectiva & Estratégia, um escritório de consultoria, conhecido nacionalmente por sua metodologia de trabalho, ancorada na identificação e descrição de cenários e fatores críticos, considerada como o mais moderna nos processo de planejamento, em uso. “Para isso, foi necessário que se adotasse uma postura e um senso de antecipação das mudanças, a partir de visões analíticas de longo prazo”, explica Cláudio Porto, economista e diretor da Macroplan, autor de várias publicações ligadas ao assunto. “Porém, nada é imediato. É preciso considerar a capacitação técnica e gerencial como fator crítico de sucesso de qualquer estratégia de desenvolvimento industrial”, alerta o consultor.

Previstos em sua complementação para 20 anos, os trabalhos do plano estratégico, segundo a sua versão executiva, levam em conta, principalmente, as vantagens competitivas do Estado. Centrado no tripé recursos naturais, localização e infra-estrutura de transpor-



Arquivo Sesi/Senai

Cláudio Porto: nada é imediato

te e logística multimodal, o estudo, divulgado em agosto do ano passado, quando da reunião da CNI em São Luís, é definido por cinco pólos e sub-eixos de desenvolvimento, que tomam como base a viabilidade produtiva de cada região maranhense, de forma conjunta ou isolada. Um primeiro, formado pelas regiões de Turiaçu, Imperatriz e Açailândia, fronteiro ao estado do Pará, favorável a atividades ligadas à fruticultura, agropecuária, agroindústrias, extrativismo vegetal, e a indústrias moveleiras, celulóticas, guzeiras e coureiras. Um segundo, envolvendo a região Sul do Estado, com influência

sobre o Tocantins e o Piauí, onde atualmente se desenvolvem cadeias produtivas de grãos – soja, milho e arroz. Os outros três pólos se referem à fronteira com o Piauí, próximo a Caxias; ao sub-eixo da ferrovia de Carajás, integrada ao porto do Itaqui; e à região das áreas de influência dos Lençóis Maranhenses.

Para os últimos três pólos relacionados, o plano estratégico elaborado pela Fiema, destaca o desenvolvimento de possíveis cadeias produtivas ligadas a atividades siderúrgicas, de alumínio, construção, cimento, protéicas, babaçu e palma, fruticultura, pesca e maricultura, turismo, papel e celulose, logística e transporte, reciclagem e de proteção ambiental, como as de maior potencial de desenvolvimento. Os mercados alvos estratégicos se referem ao nordeste brasileiro, com 45 milhões de possíveis clientes e consumidores, e ao mercado externo, potencializado pelo complexo portuário da baía de São Marcos, próximo e em condições de operar com as principais bases comerciais internacionais. Ao todo, o plano o relaciona 59 projetos, divididos por oito vetores estratégicos. Neles, encontram-se incluídos os principais instrumentos de incentivos fiscais e financeiros, inclusive os mecanismos previstos para as novas superintendências de desenvolvimento do Norte e do Nordeste, além do FNE, das reformas tributária e fiscal, dos mecanismos do sistema “S” e da criação de cooperativas de produtores e de comercialização.



Arquivo Sesi/Senai

João Rebelo: definição de projetos e vetores estratégicos

Prevenção a fatores críticos

Em uma espécie de contraponto, o plano relaciona também as vulnerabilidades do Estado. Atualmente, o Maranhão se ressent de uma mão-de-obra de baixa qualificação, de uma classe empresarial com reduzida experiência empreendedora e, principalmente, da falta de capital e tecnologia. Por conta, o Estado não consegue produzir itens e serviços diferenciados, o que compromete a sua capacidade de competir numa economia cada vez mais globalizada e exigente – fatores que dificultam a atração de investimentos vitais para os setores estratégicos.

Como entrave ao crescimento da economia maranhense, o plano considera ainda as desvantagens dos setores fragmentados, sem liderança ou cooperação, que não conseguem, em consequência, compartilhar etapas de cadeias de valor. Em sua maioria, são representados por empresas verticalizadas, com produtos sem diferenciação, e que, por sua vez, não apresentam vantagens competitivas. “A educação gerencial e profissional é e será decisiva para a competitividade indus-

trial do Maranhão”, ressalta o plano em seu capítulo sobre competitividade sistêmica.

Para Marco Antônio Moura da Silva, diretor técnico do Sesi/Senai-MA, destacado para coordenador desta fase de implementação do plano, fatores como esses não o intimidam. “Esse tipo de situação, já foi vivida por vários outros Estados ou pólos de desenvolvimento e que se aventuraram, com grande sucesso, na busca de soluções desses fatores”, diz, sem grandes preocupações. “O que poderia ser considerado como um entrave, seria a não adesão e o comprometimento de todos os envolvidos, o que não é o caso desse plano estratégico”.

Marco Moura não esconde a sua confiança obtida com a participação da classe empresarial, onde o plano e seus objetivos já foram expostos. “Além da participação e do interesse demonstrados durante a concepção do plano e de seu lançamento em agosto passado, estivemos realizando palestras sobre os objetivos em Balsas, Grajaú e Estreito, onde a receptividade não poderia ter sido melhor”, declara.



Joaquim Neto

Moura: mobilização como meta

Nesta primeira fase, o Plano Estratégico de Desenvolvimento Industrial do Maranhão deve iniciar as suas ações justamente por estes municípios e mais Imperatriz, Caxias e Santa Inês. Para eles, estão previstos, pelo Senai, o início de quatro projetos, que contemplam alfabetização de jovens e adultos, ampliação da educação profissional, desenvolvimento de jovens empreendedores e capacitação empresarial. A estratégia, em um primeiro momento, é disseminá-los por toda as áreas de influência desses municípios.

Com a reunião das lideranças empresariais em São Luís, a coordenação espera iniciar, de forma escalonada, a disseminação do plano por todos os municípios maranhenses. “O nosso meta é mobilizar as instituições públicas e privadas, em cada um desses municípios, numa divisão de responsabilidades e garantias de respostas e retorno dos projetos que serão desenvolvidos”, encerra, confiante.



Arquivo Sesi/Senai

Reuniões somaram mais de 200 participantes na fase de elaboração

POSSÍVEIS SENÁRIOS DA INDÚSTRIA DO MARANHÃO

O vôo do guará-líder

Aumento e diversificação da indústria, com dinamismo econômico e melhoria da qualidade de vida da população maranhense, em combinação com a expansão do mercado externo e com o aproveitamento de uma demanda interna, crescente e diversificada.

O ritmo do jurará

Crescimento moderado da economia, combinado com a persistência da pobreza e dos baixos indicadores sociais do Maranhão, com parcial adensamento e agregação das cadeias produtivas, limitadas a elos de forte potencialidade, voltadas principalmente para exportação.

A maldição do cazumbá

Estagnação da indústria, restringida a alguns poucos segmentos modernos voltados para a exportação e a uma limitada agregação de valor das cadeias produtivas, com baixo crescimento da economia e permanência da pobreza e desigualdades sociais no Maranhão.

Participação do Senai

Ao todo, oito ações, divididas em objetivos e estratégias, constituem a resposta do Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial, no Maranhão, ao plano estratégico da Fiemma:

1. Aumentar a participação do Senai no mercado da educação do trabalhador, suprimindo as necessidades tanto dos segmentos tradicionais quanto dos segmentos tecnologicamente mais avançados.
2. Atender pró-ativamente clientes de base nacional, oferecendo serviços personalizados, de forma articulada e homogênea.
3. Atender as demandas das cadeias produtivas de forma sistêmica e integrada.
4. Intensificar a atuação do Senai junto a micros e pequenas indústrias.
5. Ampliar a contribuição do Senai ao exercício da cidadania, da responsabilidade social e da melhoria da qualidade de vida.
6. Aumentar a participação do Senai no mercado de informação e tecnologia, com produtos competitivos e inovadores.
7. Ampliar a interação do Senai com o mercado internacional, sob a articulação do Departamento Nacional.
8. Obter excelência no desempenho institucional, de acordo com critério e práticas reconhecidas no âmbito da gestão pela qualidade.



Elito Hora: participação ativa do Sesi/Senai



Rogério Vinhas: juntar e analisar informações já é um primeiro passo

Em mares já navegados

Motivada por visitas de embaixadores e cônsules, a Fiema monta centro para negócios internacionais

Em 1948, um manifesto da Alfândega relacionava 69 produtos exportados pelo Maranhão. De babaçu a aguardente de cana, de artigos de couro, óleo de peixe a simplórias vassouras de piaçaba, 65 empresas da capital e espalhadas pelos municípios de Codó, Caxias e Pedreiras, se dedicavam ao rendoso comércio com o exterior. Pouco mais de um século e meio atrás, o mapa estatístico das exportações da cidade de Luís do Maranhão, de 1788, dava conta da saída para o mercado europeu de 63.510 arrobas de algodão, 345 paneiros de goma, 56.810 sacas de arroz, 26 sacas de cacau, 845 paneiros de gergelim, 6 sacas de café, 50 arrobas de cera, 5.717 atanados, 21.518 vaquetas,

6.669 couros, 32.100 toras de madeira e 700 varas. Foram 26 os navios carregados em direção aos portos de Lisboa, cidade do Porto, França e Estados Unidos da América.

Eram os tempos em que poucos navegantes portugueses tinham a coragem de se aventurar rumo ao sul da colônia, temerosos das adversas correntes marítimas da costa brasileira. Mais tarde, os bons tempos em que o Maranhão se relacionava diretamente com a Metrópole, tanto para a compra quanto para a venda de seus produtos, o que levou o Estado ao apogeu de seu comércio e produção, vivido durante a primeira metade do século XIX, quando o Maranhão era considerado como a segunda economia da colônia, perdendo somente



Joaquim Neto



Arquivo Sesi/Senai





para o movimento das riquezas geradas pelo ouro das Minas Gerais. Batíamos, e muito, em centros produtivos como o Rio de Janeiro, Bahia e na emergente província de São Paulo.

O que então mudou de lá para cá? É certo que as modernas técnicas de navegação tornaram em lendas o medo dos primeiros navegantes. A “Abertura dos Portos”, ocorrida em 1808, já não nos permitia um garantido monopólio com a Metrópole. A nossa economia havia sido duramente atingida pelas quedas sucessivas nos preços do algodão, um dos nossos principais produtos de exportação e acumulação de capitais. E que, impulsionado pela cultura do café, já no século XX, São Paulo havia amelhado um parque industrial, que se mostrou imbatível pelo resto da história. E que o advento da economia global passou a exigir mais competitividade àqueles que porventura pensassem em disputar esse enorme potencial.

Mas, espere aí! Se existe um enorme potencial, é certo que devam existir pequenos potenciais. Mercados periféricos que poucos se atenam a servi-los. Produtos que muitos não estejam interessados em trabalhar: ou por falta de vocação ou por simples falta de condições de fabricá-los ou produzi-los com qualidade e competitividade. Pelo menos é que se pôde denotar das várias visitas realizadas a Fiema do embaixador de Gana, Daniel Yaw Adjei, e dos cônsules ou representantes de países mais tradicionais: Christine Laberge, do Canadá; Paul Yaghmourian, da Inglaterra; e Leszek Węgrzyn, da Polônia. Mais do que simples visitas protocolares, esses encontros foram marcados por um assunto recorrente: negócios. Só para citar alguns, Gana, um república da África Ocidental, rica em ouro e diamantes, se interessa por comprar, principalmente, confecções

e serviços de construção. Os outros apontam por peixes, camarões, polpa de frutas tropicais, mel e aguardente de cana – a nossa cachaça.

Com tanto interesse a presidência da Fiema resolveu então antecipar a implantação de seu Centro Internacional de Negócios, já previsto no Plano Estratégico de Desenvolvimento Empresarial, realizado pela própria Federação. Associado a trabalhos conjuntos com a Confederação Nacional da Indústria, a CNI, através da Rede Brasileira de Centros Internacionais de Negócios, e com a participação do Sebrae e da Apex – Agência de Promoção de Exportação, ligada ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, o Centro já vinha sendo previsto como uma forma de inserir novas empresas exportadoras no mercado internacional e, em consequência, de geração de empregos e renda.

Segundo Rogério Azevedo Vinhas, um analista de estudos de desenvolvimento social, disponibilizado diretamente pelo Senai para a viabilização da proposta, o Centro, em sua concepção, pode tornar a Fiema um espaço de referência para as exportações no Estado, voltado principalmente para as micros, pequenas e médias indústrias. “O que precisamos é resgatar a cultura exportadora do Maranhão”, acredita, quando cita os objetivos da primeira etapa do projeto, a ser concluído em 2005. Para Vinhas, a grande dificuldade vivida é a falta de informação da maioria dos potenciais exportadores. Para sanar esse problema, Vinhas espera reunir em torno da Fiema técnicos de exportação, apoio administrativo e consultoria. “Muito dessas informações estão disponíveis em *sites* do governo e de órgãos e empresas dedicadas ao comércio exterior. O que se precisa é analisá-las, depurá-las e repassá-las adequadamente, tendo em vista o seu resultado”, explica.



Reunidos na Fiema, empresários de Grajaú, ligados ao Sindusgesso, definem estratégia para dinamizar o novo pólo

Novo pólo industrial

Exploração de gesso pode vir a ser a mais nova atividade industrial do Estado

A previsão para este ano é que o pólo gesseiro de Grajaú produza 660 toneladas somente de gipsita *in natura* e quase oito milhões de placas para forro. Representantes do Sindicato das Indústrias de Beneficiamento de Gipsitas do Estado do Maranhão, o Sindusgesso, estiveram na Fiema em busca de apoio, principalmente, para capacitação profissional, saúde e segurança para aqueles que trabalham com essa matéria-prima. O Sindusgesso quer ainda a agilização de processos junto a órgãos como o Departamento Nacional da Produção Mineral e Ibama.

De acordo com estudos realizados pelo especialista em gesso, Luciano Peres, do Instituto Tecnológico de Pernambuco, a pedido do Senai e do

Sebrae, a estimativa é que o pólo gesseiro de Grajaú produza este ano, além das 660 mil toneladas de gipsita *in natura* e dos oito milhões de placas lisas para forro, mais 230 toneladas de gesso utilizado para revestimento e fundição, 630 mil blocos de gesso e 280 mil toneladas de gesso agrícola. Para 2006 as previsões são ainda mais animadoras. Somente a produção de gipsita *in natura* deverá atingir a marca de 1,6 milhão de toneladas e quase 20 milhões de placas de gesso.

Mais de 90% de todo o gesso do Maranhão é vendido para outros estados. O mineral, na realidade um sulfato de cálcio hidratado, praticamente aflora em grandes áreas a apenas 20 km da sede do município. Ainda em estudos preliminares, as reser-

vas se mostram bastantes promissoras a atividades intensivas. Somente na jazida que vem sendo explorada pela Mineradora Fortaleza, uma cubagem inicial dá conta de um potencial de 5 milhões de toneladas do minério, praticamente a céu aberto.

A ser dinamizado no município, o futuro pólo teria a agregar em competitividade a localização de Grajaú, situado a 152 km da cidade de Porto Franco, onde passam as estradas Belém-Brasília e a Ferrovia Norte-Sul. Uma possibilidade que permitiria o escoamento de grandes volumes de produção pela Estrada de Ferro Carajás até o Porto do Itaqui. Um diferencial em logística que viabilizaria o atendimento do mercado brasileiro e internacional.

Mercado promissor

Sinalizado como um projeto prioritário para o adensamento de cadeias produtivas pelo Plano Estratégico de Desenvolvimento Industrial, elaborado em conjunto pela Fiema e pela consultora Macroplan, a incrementação da exploração gesseira em Grajaú poderia representar mais um dos grandes itens na pauta de exportação do Maranhão e, conseqüentemente, no desenvolvimento da região.

Segundo os estudos, além do gesso comum utilizado na construção civil e na preparação de asfalto, a gipsita permite ainda a produção de uma série de produtos químicos derivados como enxofre, ácido sulfúrico e sulfato de amônia. Em forma *in natura*, o mineral é ainda utilizado como elemento corretivo de solo agrícola, o que já garantiria um bom mercado na região próxima ao crescente pólo agrícola de soja.

Em relação ao mercado internacional, dados dão conta de um consumo/habitante igual a 80 kg/ano somente nos Estados Unidos, contra apenas 7 kg no Brasil, o que nos garantiria forte mercado interno e externo. Atualmente, o maior produtor brasileiro é a região pernambucana do Araripe, onde cerca de 300 indústrias respondem por 90% da produção de gesso e seus derivados na economia brasileira e pela geração de cerca de 12 mil empregos diretos e 60 mil indiretos. Os 10% restantes estão distribuídos pelos estados do Amazonas, Tocantins, Ceará, Bahia e Maranhão (8 mil/t/mês).



Edgar Rocha

Capacitação e saúde profissional terão apoio de ação do Sesi e Senai

Senai estuda potencial

O potencial do pólo gesseiro de Grajaú já vem sendo estudado pelo Senai-MA. Especialistas em gesso do Instituto Tecnológico de Pernambuco, Estado responsável pela produção de mais de 95% desse minério branco, estiveram na região para desenvolver projetos e em São Luís, onde participaram de uma rodada de negócios no recente Encontro Regional de Tecnologias e Negócios da Construção, realizado no Multicenter Sebrae.

Em maio, oito projetos foram iniciados na região, como secagem de derivados do gesso, implantação de laboratório para medir a qualidade da produção, reciclagem de resíduos e desenvolver novos materiais que possam agregar valor à produção, como argamassa. Os técnicos adiantaram que é necessário realizar um plano estratégico para a região que aponte, entre outras coisas, o real potencial das jazidas.

“O Maranhão tem grande potencial porque tem combustível variado, a exemplo do carvão vegetal; capacidade de investimento e ainda a sorte de não cometer os mesmos erros que ocorreram em Araripina em 25 anos de exploração do gesso”, comenta o especialista. “O Maranhão tem um amplo mercado para exportação desse produto para países como as Guianas, o sul dos Estados Unidos, Venezuela e Colômbia, mas para isso é preciso melhorar a utilização da tecnologia”, sintetiza.

Qualidade de vida é o nosso negócio

Especialidades Médicas

Diagnose

Odontológico

Educativo Preventivo

SESICLÍNICA

Avenida Guaxenduba, s/nº - Coréia de Baixo

Em frente à Praça da Bíblia

CEP.:65.015-560 • São Luís - MA

Tel.: 222-4412 • 221-3071

Expressão que pode definir quem estará aqui no futuro

Afonso Sérgio de Oliveira



‘ **Preço e qualidade não se constituem em grandes diferenciais** ,

O mundo está vivendo um momento de acomodação, motivado pelas mudanças que já vêm ocorrendo há algum tempo, em função do processo de globalização da economia.

Até alguns anos atrás, seus concorrentes eram as empresas de sua cidade ou Estado, ou quando muito, de outro Estado próximo, que conseguia competir no seu mercado. Hoje, com a abertura da economia e a eliminação crescente de barreiras protecionistas, seus concorrentes são também e às vezes, principalmente, empresas de outros países, que conseguem com agilidade, criatividade e competência, colocar seus produtos e serviços em seus mercados, com qualidade e competitividade.

Qual é a mágica? Não é mágica, é competitividade. A história comprova: na revista *Fortune 500*, não figuram hoje aproximadamente dois terços das empresas que figuravam em 1970. Desapareceram literalmente, porque simplesmente ignoraram a evolução que vinha ocorrendo ao seu redor e em todo o mundo.

Por outro lado, novas empresas surgiram e mesmo com toda a competitividade, conseguiram crescer e se destacar. Como é o caso da Natura, que atuando em um segmento de mercado muito concorrido, foi considerada a empresa do ano de 1998, pela revista *Exame*, entre as 500 melhores empresas.

Porque estas mudanças acontecem? Acontecem porque são parte do processo. Acontecem porque enquanto um empresário acha que a sua empresa já atingiu o máximo, alguém vai estar trabalhando arduamente para superá-lo. E, quando esses empresários perceber, vai precisar correr muito para reagir e, às vezes, não há mais tempo.

Hoje, no mundo globalizado, os produtos e serviços são praticamente os mesmos. Preço e qualidade, também não se constituem em grandes diferenciais.

Como então competir? Como então conseguir a tal vantagem competitiva?

Aqui relacionamos três princípios básicos:

1. Você nunca terá a segunda chance de causar uma primeira boa impressão:

Portanto, esforce-se ao máximo para cativar o seu cliente. Treine seus funcionários. Encante seus clientes, ao ponto de motivá-lo a continuar se utilizando do seu produto ou serviço.

2. O cliente é o rei:

Hoje em dia, o cliente só não é considerado um deus, porque os deuses são seres supremos. Porque os deuses perdoam. Os clientes estão cada vez mais informados e exigentes. Se ele não se sentir como a pessoa mais importante da cadeia comercial, procurará outra opção, e com certeza encontrará.

3. Faça certo da primeira vez:

Errar é humano, porém custa dinheiro, aumenta os seus custos e diminui sua competitividade. Portanto, reduza seus custos e elimine os desperdícios. Analise o seu negócio com uma visão crítica e elimine todas as atividades que não agregam valor ao seu produto ou serviço. Existem atividades ou operações que só agregam custos e pelos os quais os clientes não estão dispostos a pagar nenhum centavo.

Afonso Sérgio de Oliveira é consultor de gestão empresarial



Quando dois mais dois não são quatro

Soma e subtrai, aumenta e diminui: um resultado que poucos conseguem entender

A história se repete a cada reunião do Comitê de Política Monetária, o Copom. Bancos e financeiras culpam a alta inadimplência. Economistas apontam o lucro dos bancos. E o governo tira uma lasquinha para o eterno combate à inflação. Na matemática dos juros praticados no Brasil, as pequeninas e tão comemoradas baixas nas taxas do juro básico do Sistema Especial de Liquidação e Custódia, o Selic, não conseguem aliviar os bolsos dos mais desavisados ou necessitados. Invariavelmente, o que se pretende entender é como 16% ao ano podem se transformar em uma paulada com impacto de até mais de 280%, na cabeça de um infeliz que teve a simples idéia de gastar hoje o salário de amanhã.

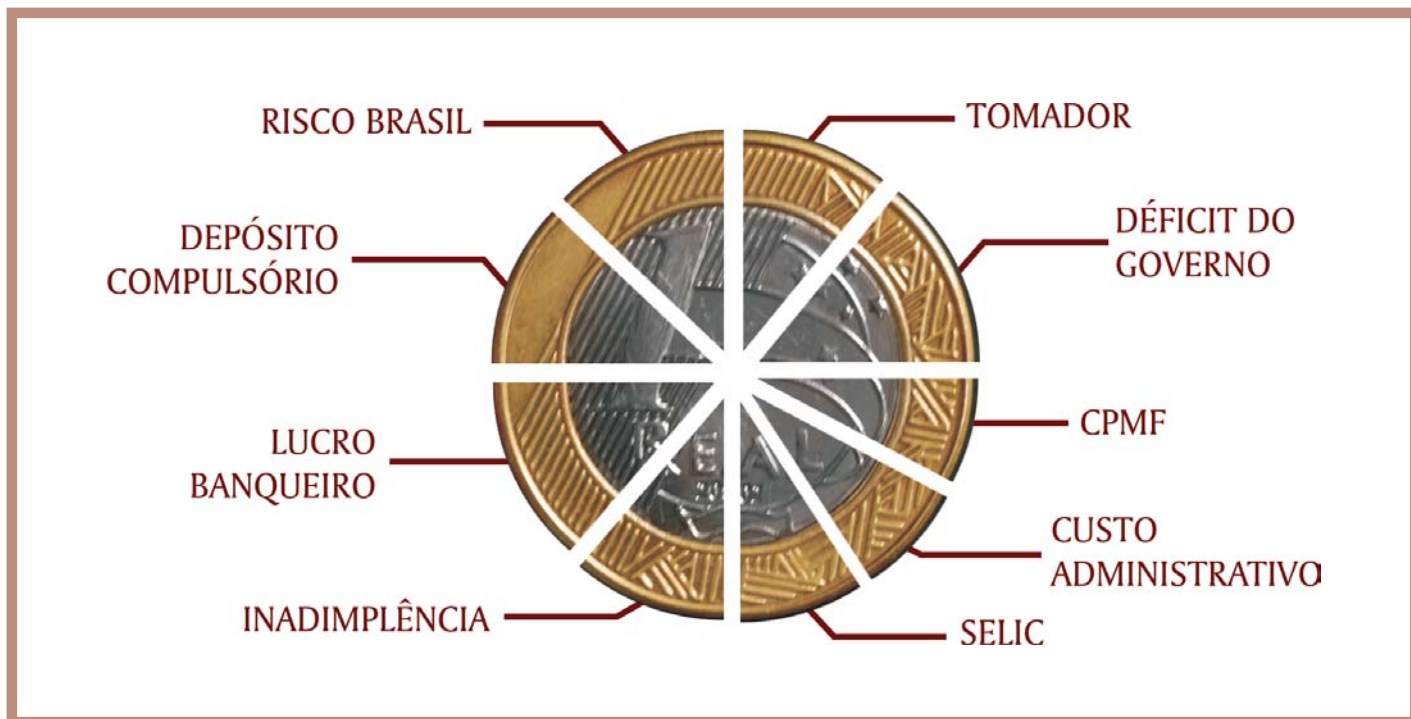
Em busca do fio da meada, lê-se

do economista-chefe da poderosa Federação Brasileiro dos Bancos, a Febraban, Roberto Luís Troster, que o que mais contribui para os altos juros são os velhos riscos da inadimplência, aliados a um tal de empréstimo direcionado e aos depósitos compulsórios exigidos pelo governo, o que obriga as nossas instituições a depositar 80% das captações no Banco Central. “Com isso, os bancos têm apenas 20% de ‘seus’ recursos para emprestar”, diz o economista-chefe. Aí, talvez, a coisa fica mais fácil de ser entendida. Desde os antigos fenícios, todos nós sabemos de que quanto menor é a oferta, mais caro se torna o produto. Mas, Troster vai ainda mais longe. Segundo ele, nas operações de crédito os tributos cobrados pelo governo podem aumentar em mais da metade os juros do

dinheiro emprestado.

E nessa, Troster parece ter razão. Um estudo do Banco Central, sobre a composição dos juros bancários no Brasil nos mostra que cerca de um terço da diferença entre a taxa de aplicação e a taxa de captação dos bancos, conhecida também como “*spread* bancário”, é composto pelos impostos que incidem sobre essas transações e que são repassadas aos clientes. Outro terço corresponde à margem de lucro dos bancos, que segundo ainda o nosso economista-chefe caiu, na média, de 31,8% para 29,4%, de fevereiro de 2003 a fevereiro de 2004. O restante equivale a custos administrativos e às perdas resultantes da inadimplência. Somente esses itens fazem com que os valores cobrados para capital de giro cheguem a alcançar quase 40%, segundo levantamento do próprio Banco Central.

Mas a influência do governo sobre as taxas do juro não se situa somente na tributação. Eternamente deficitário, o estado brasileiro é de longe o maior tomador de recursos do sistema bancário, o que diminui ainda mais a sua oferta. Segundo o Dieese, o Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos, as operações de financiamento do setor privado não chegam a representar 30% do PIB nacional, o que é muito pouco se comparado a países desenvolvidos, onde os financiamentos chegam a corresponder de 80% a 100% do PIB. A enorme dívida pública que gira em curto prazo força os bancos e o Tesouro Federal a viverem abraçados a interesses comuns: “se os bancos vão mal e quebram, o governo acaba quebrando junto”, dizia o ex-diretor técnico do Departamento, Sérgio Mendonça, atual secretário de Recursos Humanos do Ministério do Planejamento.



Isso talvez explique a razão do setor produtivo ter pouco acesso ao crédito, como justifica Gabriel Jorge Ferreira, presidente da Febraban até março deste ano. “Sem dúvida, os juros hoje no Brasil prejudicam a atividade produtiva e inibem investimentos”, reconhece o ex-presidente, ao se referir à falta de recursos para a indústria. “Mas os bancos não são os grandes vilões da economia”, apressa-se a desmentir. Para a captação, o governo brasileiro pratica uma taxa de juros que embute um diferencial em relação ao resto do mundo. “As taxas precisam ser maiores para recompensar o investidor que troca um título seguro dos EUA ou da Europa por uma aplicação no Brasil”, inclui o Dieese como outro fator para o elevado valor dos juros. “Os juros no Brasil são altos por causa do elevado risco-Brasil e das compensações dos arranhões na credibilidade brasileira no mercado financeiro internacional”, explica melhor o departamento

Porém, as justificativas e razões não param por aí. Para embolar ainda mais o meio-de-campo, o economista Dirceu Bezerra, da consultoria Rosenberg & Associados, diz que o Brasil tem uma das maiores taxas de juro do mundo por conta da política de valorização do real frente ao dólar. “Não só a Selic que é alta como o que é pago no mercado também é alto. O cara vai comprar um televisor e paga quase 100% de juros. Isso tem origem lá atrás. Com a política de valorização do real, criamos uma enorme quantidade de dívidas interna e externa”, afirma. Para ele, só será possível ter juros mais baixos no Brasil quando forem realizadas as reformas estrutural, fiscal, tributária, trabalhista e política (ufa!), além de atuação mais forte das agências de investimentos”, acredita. “As empresas têm um custo muito elevado. Toda vez que se tenta crescer e há desequilíbrio no mercado externo, há uma pressão no câmbio e os juros têm de subir”.

E assim, enquanto tais reformas não sejam realizadas, fica-se sabendo que vários fatores concorrem para que os juros no Brasil sejam tão expressivos. Isso, sem acrescentarmos ainda a margem de lucro dos bancos, que ano a ano vêm registrando índices de rentabilidade invejáveis. O que se vê hoje no Brasil é um perverso ciclo vicioso onde o comprometimento da renda se alia a um crescente desemprego, que diminui a capacidade de pagamento, que contribui para o aumento dos inadimplentes, que começa no comprador, que passa pelo varejo, que desemboca na indústria, que atinge o sistema financeiro, que, por sua vez, apela para o governo, que joga a conta para o contribuinte, na forma de mais impostos: quem paga, paga por quem não paga. Pelo menos é o que se pode deduzir. E, em caso ainda de mais dúvidas, o melhor mesmo é segurar o orçamento e aguardar por tempos melhores. E que sejam como a CPMF: permanente.

Companhia de Fiação e Tecidos Maranhenses
FÁBRICA CAMBOA
1890



Reprodução Edgar Rocha

Inaugurada em 13 de janeiro de 1890, a Companhia de Fiação e Tecidos Maranhense foi a primeira fábrica de tecelagem a ser implantada em São Luís, durante o apogeu da indústria têxtil do Maranhão, iniciado em 1883, com duas fábricas em Caxias: a Companhia Industrial de Caxias e a Companhia de Fiação e Tecidos União Caxiense.

A Camboa, como ficou conhecida mais tarde pelos maranhenses, contava com um capital de 120 contos de réis e 300 teares, movidos por uma força a vapor de 300 HP. Chegou a produzir anualmente 1.800.000 metros de tecidos domésticos e riscados grossos e finos e mais 1.400 quilos de fios de novelo.

Jogos do SESI 2004

Etapa Estadual

A indústria maranhense investindo no esporte

De 28/05 a 05/09
Local: SESI Clube Araçagy
Informações: 248.1969

Modalidades

<i>Futebol de Campo</i> (Masc.)	<i>Xadrez</i>
<i>Futebol Sete Master</i> (Masc.)	<i>Basquete</i> (Masc.)
<i>Atletismo</i> (Masc. e Fem.)	<i>Vôlei de Praia</i> (Masc. e Fem.)
<i>Natação</i> (Masc. e Fem.)	<i>Vôlei de Quadra</i> (Masc. e Fem.)
<i>Futsal</i> (Masc. e Fem.)	<i>Beach Soccer</i> (Masc.)
<i>Handebol</i> (Masc. e Fem.)	<i>Sinuca</i> (Masc.)
<i>Tênis de Mesa</i> (Masc. e Fem.)	<i>Dominó</i> (Masc.)





Plano Estratégico de Desenvolvimento Industrial do Maranhão



O futuro está aqui

Desenvolvimento com geração de empregos e renda

O futuro está aqui, no Maranhão de tantas riquezas, dessa gente trabalhadora, com vontade de crescer e vencer. O futuro está aqui, nesse plano, que é mais que um documento, um registro, é o vetor, o caminho para o nosso desenvolvimento industrial. Um compromisso com a responsabilidade social.

O futuro está aqui, na parceria com o empresariado, formando um grande movimento, com a participação de todos para mobilizar as instituições públicas e privadas, dividindo as responsabilidades, para garantir respostas e retorno dos projetos que serão desenvolvidos.

O futuro está aqui, na geração de riquezas e, conseqüentemente, na geração de empregos e renda para a nossa gente. Seja nosso parceiro. Participe. A fase de implementação começa agora.

25 de maio - Dia da Indústria
15h - Auditório Central da Federação das
Indústrias do Estado do Maranhão

