

Industriais apontam caminhos para a retomada econômica



Executivos de grandes indústrias com atuação no Rio Grande do Sul destacam competitividade, reforma tributária e redução do tamanho do Estado como pontos essenciais para uma retomada com mais fôlego da indústria neste período de pandemia. Entretanto, é com a vacinação mais abrangente da população que a economia poderá pensar em voltar aos trilhos com mais eficiência em um ano ainda difícil para o setor produtivo.

EDITORIAL

Um sopro de otimismo

Cristiano Vieira, editor de Economia
cristiano.vieira@jornaldocomercio.com.br

Neste 25 de maio, o Jornal do Comércio completa 88 anos, data que celebra também o Dia da Indústria. Neste caderno especial, reunimos entrevistas com executivos de grandes indústrias do Rio Grande do Sul, formando um mosaico de opiniões que convergem em um único tema central: a recuperação da indústria após os efeitos devastadores da Covid-19, efeitos estes sentidos não apenas na saúde, também fortemente na economia e na vida em sociedade.

Em comum, os entrevistados concordam que o sistema produtivo dá sinais de recuperação, com alta na demanda por commodities – soja e minério de ferro são apenas alguns exemplos.

A Federação das Indústrias do Rio Grande do Sul (Fiergs) mantém as estimativas de alta para 4% no PIB gaúcho e de 3,2% para o PIB nacional. No mercado interno, a agenda de reformas – como a administrativa e a tributária – é considerada primordial para elevar a competitividade do Rio Grande do Sul e do Brasil.

Na entrevista que abre este caderno, o governador Eduardo Leite antecipa o anúncio de um grande

plano de investimentos para o Rio Grande do Sul. Ele será lançado em junho, e terá como principais motores os recursos oriundos da venda de estatais como a CEEE-D (que enfrenta questionamentos na justiça, atrasando o processo), além de outras que estão a caminho de serem repassadas para a iniciativa privada, como Corsan e Sulgás, bem como os outros dois 'braços' da estatal de energia, a CEEE-G e a CEEE-T.

O tema da indústria 4.0 não poderia ficar de fora deste especial. Em quatro páginas, a repórter Patricia Knebel mostra como a tecnologia está mudando radicalmente o chão de fábrica. Sistemas como robotização, Internet das Coisas (IoT) e Inteligência Artificial (IA) conduzem esse processo de ruptura, levando a um sistema produtivo customizado, com eficiente uso da tecnologia para gerar resultados cada vez mais direcionados.

A pandemia ainda não acabou – os entrevistados também concordam neste ponto, e ressaltam que apenas a vacinação abrangente da população brasileira será capaz de trazer de volta, pelo menos em parte, um termo meio desgastado pelo uso, mas que fornece um sopro de otimismo nos tempos atuais: 'o novo normal'.

ÍNDICE

ENTREVISTAS

Governador Eduardo Leite
páginas 4 e 5

Gilberto Porcello Petry
(Fiergs)
páginas 6 e 7

Gustavo Werneck
(Gerdau)
página 8

Clóvis Tramontina
(Tramontina)
páginas 10 e 11

Marina Willisch
(General Motors)
página 12

James Bellini
(Marcopolo)
página 14

Maurício Harger
(CMPC)
páginas 16 e 17

Daniel Randon
(Randon)
páginas 18 e 19

Salésio Nuhs
(Taurus)
página 20

Rudimar Dall'Onder
(Grendene)
página 21

José Agnelo Seger
(Grupo Herval)
página 22

Leonardo Silva
(Yara)
página 23

REPORTAGEM ESPECIAL

O futuro é agora: a indústria 4.0

páginas 24 a 27



PIXABAY/DIVULGAÇÃO/JC

expediente

● **Editor-Chefe:** Guilherme Kolling (guilhermekolling@jornaldocomercio.com.br) ● **Editor de Economia:** Cristiano Vieira (cristiano.vieira@jornaldocomercio.com.br) ● **Subeditora da Economia:** Cristine Pires ● **Reportagem:** Carlos Vilella, Cristiano Vieira, Jefferson Klein, Marcelo Beledeli, Patrícia Comunello, Patrícia Knebel e Roberto Hunoff ● **Projeto gráfico:** Luis Gustavo S. Van Ondheusden ● **Diagramação:** Ingrid Muller e Luis Gustavo S. Van Ondheusden

25 de maio, Dia da Indústria

Você percebeu que estamos atravessando a pandemia sem nenhum problema de abastecimento? Esta vitória silenciosa foi construída com o esforço do empresário industrial.

Neste difícil momento, o setor fabril do Rio Grande do Sul revelou uma excepcional velocidade de resposta. Com ajustes rápidos nas linhas de produção, as demandas da população nunca deixaram de ser atendidas.

O aumento do consumo das famílias dentro dos domicílios, efeito da pandemia, foi um enorme desafio para a indústria.

Apesar do impacto na cadeia produtiva, o setor industrial ainda conseguiu gerar empregos e manter o abastecimento normal no Estado e no País.

Mais uma vez, a indústria gaúcha mostra a sua força e o empresário industrial, o seu compromisso com o desenvolvimento do Rio Grande do Sul.

Neste Dia da Indústria de 2021, a FIERGS cumprimenta todos aqueles que fazem da produção fabril um bem maior para a sociedade.



FIERGS

Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul

www.fiergs.org.br

Leite anuncia um plano de investimentos públicos no RS

Patrícia Comunello

patriciacomunello@jornaldocomercio.com.br

Ainda não tem nome e os valores estão sendo fechados. Mas em junho, o Rio Grande do Sul deve conhecer o que o governador Eduardo Leite (PSDB) promete que será o maior plano de investimentos públicos em décadas. "Será um grande plano de investimentos públicos que vão ajudar também na retomada econômica do Estado. As obras públicas são importantes para movimentar empregos", adianta o governador, que aponta como principais combustíveis para mover o programa recursos de venda das estatais, da CEEE-Distribuição (CEEE-D), já feita mas que enfrenta a judicialização, e as que virão – outros dois braços da CEEE, Corsan e Sulgás.

Nas estradas, a meta é multiplicar muitas vezes o aporte anual. O pacote terá também ações para escolas e saúde, diz o chefe do Executivo. A execução começaria já no segundo semestre. Outra meta de Leite é honrar em dia o 13º salário dos servidores, para liberar recursos em 2022 do fluxo mensal e ainda da conta de juros dos empréstimos da folha, que somaram R\$ 800 milhões nos últimos sete anos. Nesta entrevista ao **Jornal do Comércio**, o titular do Piratini admite que o comportamento da economia, em meio à pandemia, e mesmo a receita de leilão de ativos estão sob alguma incerteza.

Na pauta do ano, virão ainda a reapresentação da reforma tributária na Assembleia Legislativa, mas com mudança em relação à plataforma de 2020, que teve parte de aprovação. E um tema que Leite diz estar "engajado e entusiasmado" é o modelo de exploração privada do Cais Mauá, também previsto para ser definido até dezembro. "Será uma alavanca não só para Porto Alegre, mas para todo o Estado", assegura.

Jornal do Comércio - O senhor poderá ter em 2021 a maior concentração de privatizações em

décadas no Estado. As ações judiciais, com decisões que suspendem os processos, podem afastar investidores diante de um ambiente de insegurança jurídica?

Eduardo Leite - A judicialização no Brasil é fato recorrente. No Rio Grande do Sul, tem esta característica também. Acaba se desenrolando no Judiciário, muitas vezes, o terceiro turno das eleições. Os que estão descontentes com a decisão popular, depois legitimada na Assembleia Legislativa com discussões para retirar o plebiscito e a venda das empresas, buscam judicialmente algo que foi decidido pela própria população. Na campanha, foi falado amplamente sobre a privatização. O povo gaúcho levou ao 2º turno dois candidatos que defendiam a venda (além de Leite, José Ivo Sartori, do MDB, na eleição de 2018). Tenho segurança que vamos superar entraves jurídicos e garantir a consolidação do processo do contrato para transferir a CEEE-D para o grupo Equatorial, que venceu o leilão, e, assim, o Estado poder voltar a receber o ICMS. Cerca de R\$ 80 milhões a mais do tributo por mês serão pagos pela compradora. Além disso, a entrega da distribuidora dará tranquilidade para a venda da CEEE-T (transmissão), com leilão marcado para 29 de junho. Depois, virá o da CEEE-G (Geração). Resolvemos os passivos que estavam ligados ao braço da CEEE-D para poder vender



Sempre deixei muito clara a minha visão sobre como o Estado deve atuar; nunca defendi que fosse um Estado empresário



Em entrevista por videoconferência, governador detalhou como pretende financiar os projetos de infraestrutura

as outras. Os argumentos levados ao juiz, desembargador e ministro do Supremo Tribunal Federal de que os ex-autárquicos ficarão descobertos pelo Estado ou de que a retirada do patrocínio da Fundação CEEE deixaria os funcionários desprotegidos não são verdade. Tenho certeza de que isto será resolvido no Judiciário e continuaremos este grande programa de privatizações, fundamental para modernizar nossa economia, viabilizar investimentos, e vai significar receitas para o Estado.

JC - Esta sua certeza de que o Judiciário vai recuar na liminar é baseada em quê?

Leite - Fizemos os devidos esclarecimentos. Não digo certeza, mas confiança de que será revertida a liminar. O processo foi muito bem organizado. A Procuradoria Geral do Estado (PGE) tem robustos argumentos para contornar os ataques no âmbito judicial. Os pontos que embasaram a liminar não se sustentam diante da realidade.

JC - No caso da Corsan, o senhor era contra, na campanha, a venda na companhia e mudou de posição. O senhor espera que se repita a mesma batalha judicial?

Leite - Sempre deixei muito claro a minha visão sobre como o Estado deve atuar. Nunca defendi que fosse um Estado empresário, pois acaba sendo ineficaz. Há limitações para as empresas, que se tornam, muitas vezes, deficitárias e incapazes de investir. A estabilidade dos servidores, por exemplo, engessa as decisões, e a população acaba pagando caro pelos serviços. Tínhamos uma situação para a Corsan antes do Marco Regulatório do Saneamento,

aprovado em 2020 e com as últimas definições mais recentes. O marco trouxe duas novidades: a primeira é que os contratos (são 317 entre a estatal e os municípios) permanecem em caso de privatizações, mas a segunda é a obrigatoriedade, até 2033, da universalização do esgotamento sanitário. A Corsan não tem capacidade financeira para fazer isso. O que virá a acontecer, pelo não cumprimento, é que os municípios podem, ao longo de 10 a 12 anos, romper os contratos. Com isso, a Corsan pode virar a nova CEEE.

JC - Deputados da oposição questionam a validade da primeira votação da Proposta de Emenda Constitucional (PEC) que remove o plebiscito para a venda da Corsan, Barrisul e Procergs. Isso pode comprometer prazos para a abertura de capital da Companhia Riograndense de Saneamento?

Leite - Houve uma interpretação equivocada dos votos, compreensível, mas não desejável em função do momento. A Assembleia migrou para o modelo híbrido, com votação presencial e remota, o que torna tudo mais complexo. O voto foi muito claro, com todos os registros, e fica clara a intenção de cada parlamentar. Isso deve ser resolvido para validar a votação e podermos ter a segunda sobre retirada da exigência de plebiscito. Não é oportuno ter este tipo de consulta sobre temas de capacidade fiscal, balanços e investimentos. Para isso, elegemos nossos representantes. Os deputados são remunerados para se dedicar a analisar a conveniência do Estado abrir, fechar ou vender empresas. Tenho esperança de que a PEC vai

prosperar. Na semana seguinte à segunda votação, enviaremos o projeto de lei para consolidar a autorização da venda da Corsan, antes do recesso parlamentar de julho.

JC - A meta de fazer a abertura de capital até outubro ainda se mantém?

Leite - A venda em outubro é uma meta bastante ambiciosa, mas é possível. Diria que até o início de 2022 teríamos a finalização desse processo. A lógica sobre a qual estamos trabalhando é de venda de ações com a entrega do controle para o setor privado, até 70% do capital, que é o que está sendo modelado. O Estado permaneceria com 30% do capital como acionista de referência para ajudar nas decisões sobre os destinos e investimentos que virão pela mudança societária.

JC - Qual será o destino do dinheiro da venda das ações?

Leite - Parte deve ficar na empresa para viabilizar investimentos em saneamento. A outra parte será destinada a investimentos no Estado.

JC - As pessoas sempre questionam: para onde vai o dinheiro do Estado? No passado, recursos da venda de estatais não foram revertidos em melhorias.

Leite - Sempre fui muito crítico de como o Estado conduziu ao longo de décadas o perfil dos seus gastos. Usou o dinheiro dos depósitos judiciais e da venda de outras estatais para pagar despesas correntes e ficamos sem ver os investimentos. Estamos estruturando um programa grande de investimentos nas estradas para acessos asfálticos, ligações regionais e manutenção de rodovias, reforma de escolas e ampliação de

FELIPE DALLA VALLE/PALÁCIO PIRATINI/DIVULGAÇÃO/JC

hospitais. Será um grande plano de investimentos públicos que vão ajudar também na retomada econômica do Estado. As obras públicas são importantes para movimentar empregos. É a oportunidade que temos de fazer investimentos porque o Estado está impedido de tomar financiamento, pois a dívida pública excede 200% a Receita Corrente Líquida. Isso já nos impede e vai perdurar por muitos anos, devido ao passivo monumental com a União. A oportunidade de investir em infraestrutura, que é estratégico para reduzir custos logísticos e tornar o Estado mais atraente a investimentos privados, é através da venda de ativos.

JC - Quando o senhor pretende lançar este plano e ele depende dos recursos da venda das estatais?

Leite - É importante lembrar que, no fim de 2021, tem a despesa do 13º dos servidores, para a qual temos de gerar receita. Colocamos em dia os salários do mês, mas o 13º não se consegue honrar. O Estado abre financiamento e indeniza o funcionário para pagar estes valores. Ao longo de sete anos que se fez esse tipo de operação, foram em torno de R\$ 800 milhões gastos em juros pagos aos servidores ou ao banco pelos empréstimos. Pagar salários sem precisar de financiamento significa abrir espaço para parar de gastar com encargos. Parte da receita extraordinária (de privatizações) será, sim, para regularização desses pagamentos e evitar custos financeiros.

JC - Pode usar o dinheiro da venda de ativos para pagar diretamente despesa corrente?

Leite - Não é que vai diretamente para este gasto, mas sim para passivos, abrindo espaço para quitar a obrigação do 13º. Não é capricho, mas o Estado honrar uma obrigação que há sete anos não consegue. Veja bem: o Estado investe R\$ 150 milhões por ano nas estradas e gasta

perto desse valor em juros dos empréstimos para os servidores. Pagando o 13º, que soma o R\$ 1,5 bilhão, mais os juros do parcelamento que vêm se fazendo nos últimos sete anos, abre mais espaço para investimentos em 2022. Claro que tudo isso vai depender do ágio e dos valores da venda das empresas.

JC - Tem de esperar a venda para pagar o 13º e depois executar o plano de investimentos?

Leite - Não, antes disso. Já estamos finalizando os projetos prioritários que vão receber os investimentos. A expectativa é anunciar em junho um amplo programa de investimento pelo Estado em obras de infraestrutura. Já temos uma projeção do que devem ser as receitas por conta do valor apurado para a venda das estatais, como o da CEEE-T, e outros com estimativas. Já fomos desenvolvendo planos para estes investimentos. Temos uma boa dose de segurança para fazer o lançamento de parte do plano e começar a executar este ano. A expectativa é elevar o aporte para obras em infraestrutura já em junho.

JC - O programa tem nome e quanto será o fôlego de aportes?

Leite - Não tem nome ainda (risos). Vamos multiplicar em muitas vezes a capacidade de investimento nas estradas. Posso te dizer isso. Fora o que teremos com concessões das rodovias, que devem ter as audiências públicas a partir de junho, com lançamento de editais no segundo semestre e os leilões até dezembro. Devem ser três lotes de concessões, somando 1,1 mil quilômetros, que vão viabilizar bilhões de reais em investimentos, com a duplicação de boa parte dos trechos nos próximos cinco anos. O Estado terá nos próximos anos os maiores aportes públicos e privados. Isso vai dar ânimo para outros investimentos nas regiões.

JC - O senhor já disse que não vende o Banrisul, que terá caminho livre se for retirado o plebiscito e dependerá apenas de autorização da Assembleia Legislativa. O seu sucessor vai ter de encarar esta pauta?

Leite - Não farei a venda do banco. Não houve mudança de contexto para isso. Sempre digo que cada governo enfrenta os desafios do seu tempo. Os meus envolveram e envolvem a reforma nas carreiras dos servidores, na Previdência, e as privatizações de companhias que operam em regime de concessão de serviços públicos, como a CEEE, Sulgás e Corsan. No caso do Banrisul, parece que o cenário do mercado financeiro vai impor para o Estado esta discussão no futuro. Não sou candidato à reeleição. Então, não será comigo esta discussão. Mas acho que vai se impor a questão de quanto o Estado deve ter um banco comercial em função das mudanças tecnológicas que estão acontecendo. Mas repito que não será neste governo, sei da limitação política, principalmente no segundo semestre quando faltará um ano para a eleição, dificulta esse debate.

JC - O Estado assina a adesão ao Regime de Recuperação Fiscal (RRF) no segundo semestre e qual será o impacto para as finanças?

Leite - A expectativa é assinar este ano. Houve mudança na legislação no fim de 2020, ampliando o prazo para 10 anos. Mas também mudaram pré-requisitos, de acordo com o decreto do governo federal. O RRF não é a pura solução dos nossos problemas, mas o início de outro. Estamos desde 2017 sob uma liminar do STF que suspende o pagamento da dívida com a União. Ao assinar o regime, o Estado se compromete a diversas ações de ajuste das contas e vai retomando o pagamento das parcelas do passivo. Na próxima década, o governo vai ter a cada ano o



Na semana seguinte à segunda votação (da PEC), enviaremos projeto de lei para consolidar autorização de venda da Corsan

acréscimo de valores a serem pagos que exigirá compromisso com medidas estruturantes para impulsionar a capacidade de arcar a cada ano com parcelas a mais do débito que hoje não está sendo quitado. Além disso, tem o estoque de R\$ 15 bilhões dos precatórios para ser liquidado até 2029. Estamos formulando um plano de pagamento para restabelecer o fluxo. Ou seja, vai ter aumento de aportes para esta conta.

JC - Vai ter de usar o dinheiro da venda de estatais também para abater parte da conta bilionária dos precatórios?

Leite - Tudo vai depender do desempenho da economia em um ano sob pandemia e do ágio das vendas. Há incerteza sobre essas receitas. A ideia é liberar o passivo que é mais caro. Na verdade, o Estado perdeu a oportunidade, no passado, de fazer o que o Rio de Janeiro fez. Poderia ter usado os depósitos judiciais, que são uma dívida com melhor gestão, para quitar os precatórios. Foi um movimento inteligente do governo fluminense, que hoje não tem essa conta. Mas o Estado acabou usando os recursos nos anos recentes para pagar despesas correntes.

JC - O Fundopem reformado será mais eficaz para elevar investimentos privados ou precisa ser mais ousado, até mesmo para atrair setores com inovação?

Leite - Nada sozinho traz empresas, ou seja, não é um benefício fiscal ou uma estrada individualmente. É o conjunto da obra, como ter finanças equilibradas para reduzir a carga tributária. Estamos fazendo isso, mesmo que não no volume adequado, e vamos continuar o ajuste no sistema de tributos. Acabamos com o Diferencial da Alíquota (Difal) e o ICMS geral teve corte de meio ponto percentual e deve passar a 17% em 2022. Precisamos fazer a revisão da burocracia, que hoje está a cargo do comitê de desburocratização. Além disso, fizemos a reforma do Código do Meio Ambiente, sem descuidar da área. As mudanças no Fundopem

buscam dar mais celeridade na tramitação de projetos. O que buscamos é uma posição no Brasil de um Estado mais acolhedor e menos hostil aos investidores.

JC - O governo vai reapresentar a proposta de reforma tributária neste ano?

Leite - Este tema se impõe, mas não necessariamente será a mesma proposta de 2020. Entendemos as limitações nos debates e tivemos a pandemia em 2020, que dificultou a discussão da mudança tributária, mas ela era necessária. Aprovamos parte do texto, que não foi mera prorrogação de alíquotas. Além do fim do Difal, tivemos redução de alíquotas internas, simplificação do sistema, o programa de conformidade fiscal, que é um instrumento para dar segurança às empresas, e os incentivos para empresas de e-commerce, que já promoveram a instalação da Amazon e permitem a vinda de outras bandeiras. A reforma tributária está sendo revisada pela Secretaria da Fazenda para que possamos ainda em junho levar à Assembleia. Não se trata de resolver o meu governo, mas a década. Teremos despesas adicionais que vão exigir sustentabilidade fiscal. O governo Germano Rigotto (MDB, 2003-2006) teve alíquotas extraordinárias, o da governadora Yeda Crusius (PSDB, 2007-2010) tentou e só prescindiu dessas receitas porque a economia teve crescimento forte naquele período e ainda teve o dinheiro da venda de ações do Banrisul, depois o governador Tarso Genro (PT, 2011-2014) se socorreu nos depósitos judiciais e o governador José Ivo Sartori (MDB, 2015-2018) no aumento de alíquotas. Ou seja, estas receitas de alíquotas extraordinárias não são tão extraordinárias assim, mas se revelaram ser a regra porque o Estado precisa desse dinheiro para ter as finanças equilibradas.

JC - O que simboliza a abertura do Cais Embarcadero para os planos futuros na área o Cais Mauá?

Leite - Estou muito entusiasmado para tirar do papel os projetos para garantir a concessão. Será uma alavanca não só para Porto Alegre, mas para todo o Estado. Precisamos trazer a economia da inovação e da criatividade. Para isso, é fundamental que o ambiente urbano seja qualificado para receber empresas que buscam locais onde as pessoas tenham satisfação para viver, com espaço para interação. O espaço do Cais Mauá é inspirador e vai gerar mais conexões na economia da inovação. Queremos reter profissionais que se formam em nossas universidades e acabam deixando o Estado. Queremos convencê-los a empreenderem aqui.



A expectativa é anunciar em junho um amplo programa de investimento pelo Estado em obras de infraestrutura: acessos asfálticos, manutenção de rodovias, reforma de escolas e hospitais

Reduzir custos dos insumos é essencial, projeta Fiergs

Questões que afetam a cadeia de suprimentos têm causado preocupação em todo o mundo, segundo a entidade

Cristiano Vieira, editor de Economia
cristiano.vieira@jornaldocomercio.com.br

Jornal do Comércio - Quais os caminhos para a retomada econômica do Brasil e do RS neste ano? Estão mantidas para este ano as estimativas feitas em dezembro de 2020 – alta de 4% para o PIB gaúcho e de 3,2% para o do Brasil?

Gilberto Petry - Sim, por enquanto mantemos a nossa expectativa. Já estávamos esperando um

primeiro trimestre com setor de comércio e serviços, que representam mais de 60% do PIB, ainda sentindo os impactos da pandemia. Também já projetávamos uma recuperação mais intensa no segundo semestre com o avanço da vacinação. Para o Rio Grande do Sul também já tínhamos a expectativa de uma forte recuperação na produção agrícola, por isso um crescimento mais intenso para o Estado. A depender da publicação dos resultados da safra e do PIB do primeiro trimestre no início de junho, podemos ajustar para cima a previsão de crescimento do Rio Grande do Sul e do Brasil nesse ano, lembrando que no ano passado a queda no PIB gaúcho foi de 7,0%, mais intensa do que a nacional (-4,1%).

JC - O que a indústria precisa

para crescer neste ano?

Petry - Ainda estamos muito preocupados com o atual nível dos custos, principalmente de matérias-primas. Se não houver um recuo, a tendência é de preços mais altos e produção menor. Um mercado consumidor mais pobre inviabiliza que as indústrias produzam em escala, o que é fundamental para a redução do custo médio de produção. A indústria vive em constante processo de adaptação para se manter competitiva. As empresas precisam de estratégias em diversas áreas e não apenas nos processos de produção. Hoje em dia, um pequeno diferencial em questões como logística, concorrência, comunicação, qualificação e relações governamentais – para citar apenas algumas – pode ser a



Presidente da Fiergs, Gilberto Petry

diferença para manter ou agregar um novo cliente. Ressalto isso para dizer que a pandemia afetou todos esses segmentos. O frete marítimo, por exemplo, ficou dez vezes mais caro em algumas rotas, isso significa uma necessidade de repensar fornecedores. Outra questão está nas compras on-line, que também exigem agilidade para entrega e devolução, o que aproxima as fábricas dos clientes finais. Destaco também as questões ligadas à Governança Ambiental, Social e Corporativa, o chamado ESG, que ganhou muita popularidade no último ano. Esses são apenas alguns fatores que sofreram forte impacto recentemente.

JC - Pouco mais de um ano após o início da pandemia, o pior já passou para o setor industrial?

Petry - Podemos afirmar que sim. A parada abrupta da demanda e da produção em março e abril de 2020 foi sem precedentes, um período de incertezas como não se via há muito tempo, e que dificilmente irá se repetir tão cedo. Atualmente,

gboex.com.br

DESENVOLVIMENTO É NOTÍCIA SEMPRE.

A Indústria fortalece a sociedade e a economia, em um movimento registrado nas páginas das mais importantes publicações de negócios do Brasil.

25 de maio – Dia da Indústria e Aniversário do Jornal do Comércio

Uma homenagem do GBOEX.



imteGrada

GBOEX - GRÊMIO BENEFICENTE CNPJ Nº 92.872.100/0001-26

Desde 1913
GBOEX
Previdência e Seguro de Pessoas
A proteção certa para a sua família.

o setor já vivencia um processo mais disseminado de recuperação, numa clara indicação de que o pior já passou. Porém, isso não significa que não existam desafios pela frente. Reitero que o alto custo das matérias-primas e a sustentação da demanda são temas que preocupam os industriais em 2021.

JC - Alguns setores reclamam de alta nos preços do aço e de falta de insumos. Há perspectiva de melhora nesta questão?

Petry - Realizamos pesquisas com os empresários industriais para entender essa normalização e a maioria, 50,3%, espera que será depois do primeiro semestre, sendo que destes, 40,1% esperam que seja durante o segundo semestre e 10,2% somente em 2022. Esse problema nas cadeias de suprimentos está afetando o mundo todo, e tem levado a paralisação e atrasos nas atividades, sem contar no aumento dos custos. O Rio Grande do Sul ainda tem sorte de ter um polo petroquímico e indústrias metalúrgicas próximas, o

que agiliza no processo de logística e abastecimento.

JC - Recentemente, o Copom elevou a Selic para 3,5%, na tentativa de segurar a alta inflacionária. Depois de meses em queda, os juros do Brasil voltaram a subir. É um remédio amargo, mas necessário?

Petry - Sabemos que a inflação elevada e a desordem macroeconômica levam a diversos problemas, geralmente maiores do que os juros um pouco mais elevados. É um remédio amargo, mas necessário no momento. A dívida pública atingiu patamares impensáveis por conta dos gastos da pandemia, e por outro lado, o governo estava conseguindo se financiar com taxas de juros reais negativas. Diante desse cenário, já era possível prever que a taxa Selic em 2% era algo temporário. Por outro lado, historicamente sempre alertamos que o elevado custo de capital é uma das amarras para o crescimento da economia brasileira, principalmente da indústria. Também destacamos as causas disso, uma delas é

o elevado patamar da dívida pública e o crescimento dos gastos obrigatórios. Por isso, sempre alertamos os governos da necessidade de manter a responsabilidade fiscal.

JC - O setor já está operando em níveis anteriores à pandemia no Rio Grande do Sul?

Petry - Quando tomamos os números agregados, podemos falar que sim. Os dados da produção industrial do IBGE mostram que o setor retornou ao patamar pré-pandemia em setembro de 2020. Nesse período, o setor trabalhou com uma Utilização da Capacidade Instalada acima da média histórica. Porém, cada segmento da indústria possui a sua realidade. Por exemplo, a produção de máquinas agrícolas sentiu menos os efeitos da pandemia do que o segmento de veículos de passeio. A normalização ainda pode demorar mais tempo dependendo de qual segmento estamos tratando.

JC - Quais as demandas mais urgentes do segmento industrial e da Fiergs para tornar o RS mais

competitivo frente aos outros estados brasileiros? Redução de imposto, ampliação pista do Salgado Filho, reduzir custos com logística?

Petry - Redução de impostos é sempre uma medida desejável, porém, nós sabemos que o nível dos impostos é uma função dos gastos públicos, por isso sempre batemos na tecla da responsabilidade fiscal e da adequação do tamanho do Estado. Só com o controle dos gastos teremos menos impostos. Os investimentos em infraestrutura também são urgentes. A ampliação da pista do Salgado Filho é algo que está limitando o potencial do Estado. Porém, para a indústria gaúcha como um todo, a principal medida diz respeito à aprovação da Reforma Tributária, com a criação de um Imposto sobre o Valor Agregado (IVA) em substituição ao ICMS, nos moldes do proposto pela PEC 45. O IVA faz com que o imposto deixe de ser cobrado na origem e passe a ser cobrado no destino. Isso eliminaria a guerra fiscal, por exemplo. Muitas empresas que

optaram por se instalar em outras unidades da federação ou empresas gaúchas que expandiram para fora o fizeram por conta de uma vantagem tributária, não porque o Rio Grande do Sul não dava condições para a produção aqui. Porém, quando se colocava na ponta do lápis quanto se pagaria de impostos, principalmente ICMS, no RS vis-à-vis em outros estados, a decisão era de não investir aqui. Com uma reforma tributária em que os impostos são recolhidos conforme as alíquotas do destino, o Rio Grande do Sul pode voltar a ser competitivo na atração de indústrias.

JC - A vacinação começou em janeiro e continua por todo o Brasil, ainda sem uma previsão certa de quando atingiremos toda a população. Para a entidade, a vacinação é essencial para garantir uma volta à normalidade econômica?

Petry - Quanto mais ágil for, melhor. A vacinação é importante porque protege a população e permite ao País voltar ao ritmo normal o mais breve possível.



ESCREVENDO O FUTURO A PARTIR DO ZERO.

**Zero acidente.
Zero emissão.
Zero congestionamento.**

Um futuro sustentável e com zero emissão é o compromisso da GM com o planeta. Estamos liderando a transformação da indústria, investindo em tecnologias de conectividade, eletrificação e autônomos que vão revolucionar a mobilidade urbana. Até 2035, temos a aspiração de parar de fabricar carros a combustão. Começando com o Chevrolet Bolt EV, 100% elétrico, estamos buscando um novo caminho rumo a um mundo com zero acidente, zero emissão e zero congestionamento.



No trânsito, sua responsabilidade salva vidas.



Gerdau aposta na estratégia de inovação para ganhar mercado

Companhia lançou em 2020, em plena crise da Covid-19, a Gerdau Next, braço de novos negócios da empresa

Marcelo Beledeli

marcelo@jornaldocomercio.com.br

Os efeitos da pandemia de Covid-19 no mundo e no Brasil fizeram com que o volume de vendas de aço da Gerdau caísse 5% em 2020, para 11,46 milhões de toneladas. No entanto, a redução não foi suficiente para abalar os resultados da empresa. No ano passado, a receita líquida da companhia subiu 11%, para R\$ 43,8 bilhões. Já o lucro líquido chegou a R\$ 2,388 bilhões, um aumento de 96% ante 2019. Maior empresa brasileira produtora de aço e uma das principais fornecedoras de aços longos nas Américas e de aços especiais no mundo, a Gerdau mantém otimismo para 2021, segundo o presidente da companhia, Gustavo Werneck. Os investimentos da empresa neste ano estão estimados em R\$ 3,5 bilhões, incluindo melhorias na unidade de Charqueadas. A companhia também mantém foco em uma estratégia de desenvolvimento ligada à inovação. Um exemplo foi o lançamento em 2020, em plena crise da pandemia, da Gerdau Next, braço de novos negócios da empresa.

Jornal do Comércio - Quais os principais desafios a Gerdau enfrentou no período de pandemia?

Gustavo Werneck - Como toda crise, a pandemia criou oportunidades para refletirmos sobre estratégias e modelos de negócio, além de nos possibilitar reforçar nossa atuação social e viver no dia a dia o nosso propósito – empoderar pessoas que constroem o futuro –, gerando impacto positivo e deixando legados nas comunidades em que atuamos. O ano de 2020 foi bastante desafiador, mas nosso modelo de gestão, mais leve, ágil e menos hierarquizado, possibilitou tomarmos decisões de forma rápida e eficaz aos diferentes sinais apresentados pelo mercado ao longo da pandemia. Fomos, por exemplo, a primeira produtora de aço a retomar suas operações em linha com as tendências de mercado.

Também decidimos acelerar nosso projeto de futuro e anunciamos, em julho de 2020, a criação da Gerdau Next, nosso braço de novos negócios. A nova área tem como foco a estratégia de longo prazo de desenvolvimento de novos produtos e negócios adjacentes à produção de aço, alinhada às diretrizes de inovação e disrupção da empresa. Assim, a Gerdau se beneficiou de seu modelo de negócios, que inclui proximidade com os clientes, flexibilidade de rotas de produção, diversificação de mercados e uma cultura ágil para a tomada de decisões – resultado da transformação cultural que vivenciamos na empresa nos últimos anos.

JC - Quais as ações que a empresa tomou para contribuir nos esforços contra a pandemia?

Werneck - Internamente, seguindo nosso princípio de segurança em primeiro lugar e vivenciando o



Como toda crise, a pandemia criou oportunidades para refletirmos sobre estratégias e modelos de negócio

nosso propósito, implementamos rapidamente protocolos de saúde e higiene em todas as operações. Na área social, revisitamos nossa estratégia de investimento, direcionando recursos para a área da saúde, com investimentos em ações de combate à Covid-19 em todo o País, totalizando R\$ 20 milhões em 2020, incluindo a construção de três centros de tratamento à Covid-19 nos municípios de São Paulo e Porto Alegre, que ficarão de legado para a população. Dentre as principais ações no estado do Rio Grande do Sul, destaco a construção de 60 leitos na área anexa ao Hospital Independência, em Porto Alegre, em parceria com outras empresas e a prefeitura da capital gaúcha. As obras contaram com a tecnologia de construção modular da Brasil Ao

Cubo, construtech na qual a Gerdau tem participação, que permite entregar empreendimentos com velocidade quatro vezes maior que uma construção comum. A entrega do centro de tratamento ocorreu em tempo recorde na história da construção hospitalar no Brasil: 30 dias. Além disso, realizamos a alocação de recursos para a ampliação da capacidade do Hospital São Jerônimo, no município de São Jerônimo (RS), em 20 leitos. Na usina de Charqueadas, utilizamos nossa impressora 3D para fabricar protetores faciais, direcionados aos hospitais públicos do município. Paralelamente, doamos 10 mil máscaras descartáveis aos municípios de Charqueadas e Sapucaia do Sul. Recentemente, doamos ainda três equipamentos respiratórios para o Hospital Independência e cinco para o Hospital Ernesto Dornelles, ambos de Porto Alegre.

JC - Como vê a situação do mercado externo para a empresa? Quais os mercados que estão se recuperando mais rapidamente, e ao que atribui esse resultado?

Werneck - Nossas operações nos 10 países em que estamos presentes são focadas no atendimento dos respectivos mercados locais. Na América do Sul, destacamos como positivo o nível da demanda por aços longos na Argentina, como reflexo da recuperação da indústria, puxada principalmente pelos setores agropecuário, linha branca e automotivo, e da continuidade dos bons níveis de atividade da construção civil, impulsionados por investimentos privados e por obras públicas de infraestrutura. Já no Peru, o consumo de aço segue em bons patamares, estimulado pelo setor de construção civil, que vem registrando níveis de atividade positivos nos últimos seis meses, como reflexo de investimentos públicos e o bom desempenho do varejo. Além disso, o cenário é bastante positivo para o mercado norte-americano. Atualmente, o nosso backlog de pedidos nos Estados Unidos é equivalente a cerca de três a quatro meses de compra, principalmente resultado da forte atividade do setor da construção. Também estamos otimistas com os possíveis efeitos na indústria do aço do pacote de investimentos em infraestrutura recentemente anunciado pelo governo (Joe) Biden, que prevê uma ampla geração de empregos e investimentos de



Werneck revela que investimentos neste ano são estimados em R\$ 3,5 bilhões

mais de US\$ 2 trilhões no país (Estados Unidos) ao longo dos próximos oito anos.

JC - Quanto a Gerdau investiu em 2020 e quanto pretende investir em 2021?

Werneck - No início do ano passado, reduzimos nosso Capex para o ano, de R\$ 2,6 bilhões para R\$ 1,6 bilhão, devido às incertezas e volatilidade causadas pela pandemia nos mercados globais. No início de 2021, revisamos o Capex, uma vez que nossa capacidade de investir está diretamente relacionada à nossa geração de fluxo de caixa livre, que tem tido um desempenho bastante favorável. Para 2021, nossos investimentos estão estimados em R\$ 3,5 bilhões, com estimativa de alocação de Capex para o período de três anos (2019-2021), totalizando R\$ 6,9 bilhões.

JC - Como vê o ambiente de investimentos no País?

Werneck - No setor de construção, vemos a manutenção dos bons indicadores; nos setores do varejo e imobiliário, com aumento dos canteiros de obras, lançamento e vendas de imóveis e volume de financiamento. Também vemos como positiva as perspectivas do segmento de infraestrutura, com a possibilidade do destravamento de projetos públicos e privados. Já no setor industrial, vemos a continuidade da forte retomada de todos os segmentos consumidores, puxados pelo crescimento do mercado interno e, também, por uma reorganização das cadeias de abastecimento globais, que abriu oportunidades para nossos clientes ampliarem suas exportações de bens de capital,

máquinas agrícolas e amarelas e implementos rodoviários. Vislumbramos um cenário positivo para o mercado de aços especiais, com a continuidade da reposição de estoque de veículos leves e um aumento na produção de veículos pesados em virtude das perspectivas do segmento do agronegócio de safra recorde e renovação de frota para esse ano. Diante dessas boas perspectivas do mercado, anunciamos recentemente investimentos na ordem de R\$ 1 bilhão na modernização e ampliação das nossas operações de aços especiais no Brasil. Em Charqueadas, será instalado um novo forno de recozimento e esferoidização para barras de aço, que trará tecnologia de ponta e maior capacidade e produtividade ao processo de tratamento térmico da unidade. A atualização tecnológica também permitirá que a empresa atenda à demanda crescente por materiais com especificações mais exigentes em relação a propriedades como grau de esferoidização, dureza e baixos níveis de descarbonetação, principalmente pelo setor automotivo. O equipamento, com capacidade anual de 48 mil toneladas, começa a operar em agosto de 2022.

JC - Quais as expectativas para uma retomada econômica?

Werneck - Seguimos com perspectivas bastante otimistas para o mercado brasileiro, com a expectativa de continuidade da recuperação da economia e retomada de um ciclo de crescimento para todos os setores onde atuamos. O cenário segue positivo, com estimativa do PIB industrial subir 3,5% em 2021 sobre o ano anterior, segundo a Confederação Nacional da Indústria (CNI).



**Dia de
celebrar a**

transformação.

A indústria mantém suas operações diariamente para proporcionar soluções à sociedade. Esse processo transforma realidades a partir da promoção do desenvolvimento econômico, da geração de empregos, do relacionamento com comunidades e do estímulo à responsabilidade social.

No dia de hoje, a CMPC homenageia todos os profissionais que, de alguma forma, contribuem para fortalecer a indústria.



**25 DE MAIO
DIA DA INDÚSTRIA**

Pandemia continua sendo um desafio, diz Clóvis Tramontina

Empresa se prepara para finalizar, em breve, um moderno parque industrial de porcelanas no estado de Pernambuco

Cristiano Vieira, editor de Economia

cristiano.vieira@jornaldocomercio.com.br

Jornal do Comércio - Quais caminhos para retomada econômica do Brasil e do RS neste ano?

Clóvis Tramontina - Como representante de uma empresa centenária que, junto com o Brasil, já passou por inúmeras crises, um caminho posso afirmar: a continuidade de investimentos. É assim que, passada a maior dificuldade, a retomada

acontece. Temos muito mercado, seja em cenário nacional quanto no Rio Grande do Sul. O País tem uma marca forte que é o agronegócio, fundamental para a economia e que atinge uma produtividade acima da média mundial. No caso da indústria de manufatura, a maioria das empresas, como é o caso da Tramontina, são bem competitivas internamente, mas quando é "para fora", precisa enfrentar os custos como logística, impostos e outras situações que prejudicam o resultado. Precisamos aprimorar isso para melhorar a competitividade brasileira.

JC - O que a indústria precisa para crescer em termos gerais?

Tramontina - A indústria precisa de apoio do Estado, que precisa ajudar investindo na simplificação

da carga tributária – fator importante para as empresas crescerem. A reforma trabalhista foi fundamental para a melhora da relação do trabalho. Vale lembrar que a repercussão do apoio entre indústria e país não é apenas econômica. Os reflexos são também sociais, ao gerar ocupações profissionais e que dinamizam o ecossistema de inovação em cenário nacional. E então, tocamos em outro ponto importante que é a inovação. A indústria precisa inovar em produtos, processos e sistema de vendas para crescer. A Tramontina está sempre atualizada em relação à tecnologia para assegurar a constante melhoria dos processos e atender à dinâmica de um mercado sempre em transformação.

JC - Quais os desafios para



Executivo quer celebrar 110 anos da empresa com faturamento recorde

gerir uma empresa do tamanho da Tramontina nesse período da pandemia?

Tramontina - A pandemia foi e está sendo desafiadora para todos nós. No início do ano passado, quando tudo começou, nós imediatamente criamos um comitê de gestão de crise para estabelecer regras claras e definir protocolos corretos para todos os procedimentos. O objetivo também era oferecer tranquilidade para todo o grupo empresarial. Tivemos e ainda priorizamos o cuidado enorme com a saúde e bem estar das pessoas, nosso foco desde sempre. Em termos de produção, graças ao nosso constante investimento em inovação, automação, controle e tecnologia aplicadas aos processos de manufatura – princípios da indústria 4.0, conseguimos dar continuidade ao negócio neste período que exige tanto da nossa capacidade produtiva e logística. Não demitimos nenhum funcionário, ao contrário, durante a pandemia a Tramontina admitiu mais de 1.500 pessoas. Temos uma

MENSURAÇÃO
DO VALOR JUSTO DE
EMPRESAS E ATIVOS

IFRS | GOODWILL | EVA® | CPC'S

INTANGÍVEIS

TANGÍVEIS

**AVALIAÇÕES
ASSESSORIA
PROJETOS
PERÍCIA**

controle
assessoria empresarial



gerando valor

- AVALIAÇÃO DE EMPRESAS E DE MARCAS
- AVALIAÇÃO DE BENS MÓVEIS E IMÓVEIS
- ASSESSORIAS E PERÍCIAS
- ORGANIZAÇÃO PATRIMONIAL
- PROCESSAMENTO/DEPRECIACÕES
- PROJETOS DE INVESTIMENTOS
- IMPAIRMENT TEST
- VIABILIDADE ECONÔMICA DE PROJETOS
- COMBINAÇÃO DE NEGÓCIOS (CPC15)

CONTROLE ASSESSORIA, PROJETOS E GESTÃO DE ATIVOS LTDA.



RS | Av. Rio Branco, 840 - Caxias do Sul - (54) **3066.4808** - (54) **99974.4858**

SP | Av. Paulista, 726 -17º andar | Bela Vista | CEP 01310-100 | São Paulo | **(11) 97514-4010**

comercial@controle-rs.com.br | www.controle-rs.com.br

Avaliar empresas e ativos são atividades exclusivas de empresas registradas nos Conselhos de Classe inerentes a cada atividade, com profissionais habilitados que atuem com técnica e sigilo das informações.

empresa sólida, em constante movimento que gera valor para todos.

JC - Quanto a Tramontina investiu no ano passado e quanto pretende investir neste ano?

Tramontina - Como mencionei, o investimento em inovação, tecnologia e pessoas é constante. Mas, principalmente, desde o início da pandemia, nossos investimentos estão bastante focados na saúde e bem-estar das pessoas, nosso bem maior. Desde março do ano passado, a empresa já doou mais de R\$ 6 milhões entre verba direta e produtos da marca para hospitais e instituições do RS, cestas básicas aos municípios da Serra e região e, de forma especial, com a doação de mais de 50 unidades do Ventra – equipamento de suporte respiratório desenvolvido pela própria empresa. O produto, que sai pronto da fábrica da Tramontina em Carlos Barbosa, foi homologado pela Anvisa como alternativa para auxiliar em situações de emergência, diante da alta demanda na rede hospitalar e distribuído para hospitais de mais

de 20 municípios do Estado desde dezembro.

JC - A empresa está finalizando uma nova fábrica em Pernambuco para produção de porcelanas. Qual a previsão de inauguração?

Tramontina - A previsão é iniciarmos ainda neste ano. Porém, a pandemia vem atrasando a abertura da nova operação por problemas restritivos, como impossibilidade de receber técnicos da Itália e Alemanha, além do atraso para concluir a instalação dos equipamentos e máquinas, essenciais para iniciarmos as operações que estavam previstas a partir de maio. A nova unidade no município de Moreno, em Pernambuco, será focada no segmento Hospitality (B2B - Hotéis, Bares, Restaurantes) e também Home (B2C), linha de porcelanas que atendem ao consumidor final. A estimativa é estar operando plenamente a partir de 2022.

JC - Qual a perspectiva de crescimento para a Tramontina neste ano? O mercado de consumo segue aquecido?

Tramontina - Sim, o mercado segue aquecido. A Tramontina foi beneficiada pelo fato das pessoas ficarem mais tempo em casa e precisarem e/ou desejarem renovar os itens. Nosso mix de 18 mil itens, entre utensílios e equipamentos para cozinha, móveis, ferramentas e materiais elétricos, atende o público com soluções que inspiram o dia a dia e estimulam experiências no lar, onde passamos mais tempo nesse último ano. Hoje, nossa meta para 2021 é atingir R\$ 9,4 bilhões de faturamento, 20% a mais do que no ano passado.

JC - O senhor acredita na vacina como a maior chance que temos para retomar à normalidade, tanto na economia quanto na rotina?

Tramontina - Sim, acredito muito na vacina. O foco principal é buscar a saúde das pessoas. E saúde em massa se faz pela vacinação – nosso combate direto ao vírus. Em relação aos outros tratamentos, depende do conhecimento e experiência da área médica.

JC - O senhor defende a competitividade como fator essencial no mundo dos negócios. No caso do RS e do Brasil, o que precisamos para ser mais competitivos?

Tramontina - Precisamos melhorar a matriz tributária, principalmente, simplificando os impostos e dando mais clareza à legislação. A judicialização que existe no Brasil cria muita insegurança para as empresas, gerando aumento de custos e perda de competitividade que, sim, é essencial para o mundo dos negócios.

JC - No final do ano passado tivemos fábricas reclamando de altos insumos, como aço, e falta de matérias-primas. Em 2021, o problema continua em muitos setores. Como está para a empresa?

Tramontina - A Tramontina sentiu em diversos setores e algumas linhas de produtos sofreram muito com a falta de fornecimento de matéria-prima e insumos. Mas, como trabalhamos com estoque de segurança, a Tramontina passou relativamente bem neste quesito.

JC - A empresa tem crescimento ano após ano e se aproxima dos R\$ 10 bilhões de faturamento. Essa meta será atingida neste ano ou em 2022?

Tramontina - Como otimista que sou, espero que a Tramontina cresça este ano. Seria um marco a empresa faturar R\$ 10 bilhões no ano em que completa 110 anos, em 2021. O melhor está por vir!

JC - O senhor comentou, em dezembro passado, dos planos de deixar o comando e se dedicar ao conselho de administração em 2022. Estes planos se mantêm por ora? E os planos para o curso de qualificação de líderes, como estão?

Tramontina - Sem dúvida, as pessoas passam e as empresas se perpetuam. Por isso, temos que ter sensibilidade e saber o momento de deixar o comando. Já está previsto o processo sucessório para o ano que vem. No que se refere à formação de líderes, este é um projeto que levarei adiante a partir de agora.

120  **GERDAU**
O futuro se molda

raízes



Colaboradora Juliana Brun, da Gerdau, trabalha no Rio de Janeiro. Representando o nosso time de 50 mil colaboradores em 19 países.

A raiz de uma das maiores produtoras de aço do mundo está no sonho de uma família empreendedora. Em 1901, a família Gerdau plantou uma fábrica de pregos em Porto Alegre (RS). Enquanto a empresa crescia, ela foi se entrelaçando com a vida das pessoas. Com a sua vida.

Passando pela casa onde você mora, pelo carro que você dirige, pelas pontes por onde você passa, pelo lugar onde você trabalha. Tornando visível tudo aquilo que realmente importa para você. Não é só sobre aço que estamos falando: é sobre acolher, mover, aproximar, realizar.

Aos 120 anos, a Gerdau é uma árvore que não para de dar frutos. Além de maior empresa brasileira produtora de aço, é também a maior recicladora da América Latina: 73% da sua produção vem daí. Mas ela quer aproveitar essa data não apenas para celebrar o seu legado, e sim para reafirmar o seu compromisso com o futuro.

A Gerdau está regando hoje mesmo o amanhã de questões urgentes como educação, habitação, sustentabilidade e empreendedorismo. Porque tão importante quanto o que colhemos são as sementes que deixamos para o futuro.



Fábrica Pregos Pontes de Porto Alegre, em 1901.

Para a GM, adoção de carro elétrico requer política pública

Vice-presidente da General Motors para a América do Sul, Marina Willisch fala dos desafios de retomar a produção

Patrícia Comunello

patriciacomunello@jornaldocomercio.com.br

Jornal do Comércio - A fábrica em Gravataí volta a produzir em julho. Em que condições?

Marina Willisch - A fábrica de Gravataí tem previsão de retomar a produção regular no segundo semestre. O desafio será atender a demanda dos clientes que há cinco anos colocam o Onix no topo do ranking dos carros mais vendidos no Brasil. Mas a fábrica é a mais produtiva do mundo, por isso, estamos confiantes que conseguiremos atender a todos que quiserem adquirir um novo Onix ou Onix Plus, ainda com a vantagem de comprar o modelo 2022 pelo preço de 2021.

JC - Em quanto tempo é possível retomar a capacidade ou nível de produção?

Marina - Estamos trabalhando com os nossos parceiros para mitigar o impacto na produção e repor o volume o mais rápido possível. Hoje, o modelo de manufatura é enxuto e não se faz grandes estoques de peças. É o que chamamos de modelo just in time. Porém, estamos acompanhando a situação dos fornecedores de perto e a nossa previsão é que o abastecimento de peças volte à normalidade no segundo semestre, quando voltaremos à operação regular. O problema de abastecimento que estamos enfrentando neste momento é pontual e temporário. Não há previsão de revisão do modelo de produção em virtude disso.

JC - Como deve fechar a produção do segundo trimestre?

Marina - Em virtude da parada de produção mais prolongada durante o segundo trimestre, a previsão é de que as vendas sejam menores neste período comparado ao primeiro trimestre do ano. É importante ressaltar que as paradas de produção ocorridas devido ao agravamento da pandemia, bem como à falta de matéria-prima, têm reduzido o fluxo de peças e produtos acabados entre os países, mas esperamos que o ritmo normal seja retomado assim que as questões de abastecimento das

fábricas sejam solucionadas.

JC - Os acordos de lay-off e outras medidas podem ser ampliados se as dificuldades continuarem?

Marina - A GM vem tomando uma série de medidas para, nesta ordem, proteger a saúde e segurança de seus empregados, fornecedores e parceiros; preservar empregos e garantir a sustentabilidade do negócio. Neste sentido, a empresa vem utilizando desde o ano passado mecanismos como redução de custos, banco de horas, férias coletivas, redução de jornada com redução salarial, lay-off e planos de demissão voluntária (PDV). Todas essas medidas são acordadas com os sindicatos locais e compartilhadas com os empregados.

JC - A montadora estuda diversificar os locais de fornecimento no mundo e quanto isso pode abrir oportunidade para fornecedores no Brasil?

Marina - O fornecimento de



A GM aspira ter um portfólio de veículos leves 100% zero emissão a partir de 2035

peças já é global e diversificado. A localização envolve estudo permanente, independentemente de condições adversas, como as que estamos vivendo agora. Sempre há espaço para melhorias. Nossa estratégia sempre contempla o que é mais vantajoso para o nosso cliente, considerando, nesta ordem, critérios de segurança, qualidade e custo.

JC - Como está a execução do atual plano de investimento no Brasil?

Marina - Os investimentos anunciados em 2019 sofreram um adiamento em virtude da pandemia, porém já foram retomados no início deste ano.

JC - Pode ter mais aportes na unidade gaúcha?

Marina - A fábrica de Gravataí

recebeu recentemente um investimento de R\$ 1,4 bilhão que trouxe novas tecnologias e ampliações para receber a nova geração do Onix, carro que foi lançado em 2019. O atual plano de investimentos de R\$ 10 bilhões concentra-se nas fábricas do estado de São Paulo.

JC - Quando a GM vai produzir carro elétrico no Brasil e o que falta para isso?

Marina - A GM aspira ter um portfólio de veículos leves 100% zero emissão a partir de 2035 e tem ciência de que, para isso, é preciso o engajamento de diversos públicos nos mercados onde atua, o que inclui governos, sindicatos, fornecedores e consumidores. A meta é de neutralidade em emissões de carbono até 2040. Os governos que definem as legislações, os consumidores que demandam produtos mais sustentáveis e os sindicatos e fornecedores que precisam, junto com as montadoras, se reinventar, são exemplos dos papéis de cada público nesta jornada. O foco será oferecer veículos zero emissões em diversas faixas de preços e trabalhar com todas as partes interessadas para construir a infraestrutura de carregamento necessária e, assim, promover a conscientização do consumidor, mantendo empregos de alta qualidade, que serão todos necessários para atender a essas metas ambiciosas. Claramente, os mercados ao redor do mundo se moverão em velocidades diferentes com base em uma série de fatores. O que está em nossas mãos é o compromisso de entregar 30 modelos totalmente elétricos até 2025 globalmente. Apesar da pandemia, continuamos no caminho certo para cumprir esse compromisso.

JC - Para avançar na oferta de carro elétrico, o governo brasileiro terá de lançar política específica?

Marina - Se observarmos países que estão mais avançados na eletrificação da frota, perceberemos um ponto em comum: as políticas públicas em prol da eletrificação. No Brasil não será diferente, um dos pontos-chaves para a adoção em massa dos veículos elétricos são as políticas públicas.

JC - Para esta mudança, será preciso mais incentivos fiscais?

Marina - É importante salientar que, no Brasil, os automóveis são taxados em média em 57% em tributos diretos e indiretos. Dentro desta realidade, os incentivos fiscais são



Executiva diz que é preciso envolver parceiros para reduzir a crise

uma tentativa de ajuste da distorção tributária que temos hoje. Dito isso, é notório que os países que estão mais avançados na transição para a eletrificação da frota são aqueles cujos governos criam condições propícias e incentivam os consumidores a fazerem a transição para o carro elétrico. No Brasil, isso não será diferente.

JC - O que é preciso objetivamente para uma mudança?

Marina - São quatro grandes desafios para a massificação do carro elétrico: conscientização do consumidor, redução contínua do custo das baterias, políticas públicas e expansão da infraestrutura. Projeções de mercado apontam que o volume de carros elétricos irá mais do que dobrar de 2025 até 2030, atingindo em torno de 3 milhões de unidades. A GM acredita que esta aceleração se dará naturalmente com o aumento da oferta de EVs em segmentos mais populares, com a expansão dos pontos de recarga e com a contínua redução do custo de propriedade deste tipo de veículo. O principal apelo dos carros elétricos é o fato dele ser zero emissão de poluentes, além do melhor desempenho. Para reduzir o custo das baterias, a GM fez parceria com a LG para o desenvolvimento e a produção em massa de baterias que vão levar à redução dos custos a um patamar inferior a US\$ 100/kWh. As células utilizarão um composto químico exclusivo com baixo conteúdo de cobalto. Tecnologias inovadoras e conceitos avançados de manufatura vão reduzir ainda mais os custos. A adoção em massa do carro elétrico traz avanços principalmente do ponto de vista ambiental, no entanto, para chegarmos lá, os governos precisam incentivar a tecnologia por

meio de políticas públicas. Outro detalhe é que a maioria dos usuários abastece seus carros elétricos em estações de recarga instaladas em casa ou no local de trabalho, aproveitando o período em que o veículo passa estacionado. Como a média de deslocamento é de 40 quilômetros por dia, basta uma noite de recarga para manter a bateria sempre carregada. Mas os eletropostos públicos são fundamentais para deslocamentos longos e recargas ultrarrápidas.

JC - Gravataí pode receber plataforma de carro elétrico? É possível inserir no complexo atual?

Marina - É possível transformar qualquer fábrica de automóveis a combustão em fábrica de elétricos.

JC - Quais são os desafios e as ações para inclusão, passando por educação e promoção de mudanças culturais, quando se fala da presença da mulher e de questões de raça e combate a preconceitos?

Marina - São muitos os desafios. Trabalhamos nesta questão há mais de 20 anos, quando iniciou o grupo de afinidade GM Women, por exemplo. De lá pra cá, diversos outros grupos de afinidade e programas voltados para a inclusão foram criados e implementados. Acreditamos que somente através do diálogo constante e contínuo e de ações efetivas poderemos avançar. A GM quer se tornar a empresa mais inclusiva do mundo e está implementando diversos planos de ação, todos vinculados a metas, globalmente. Recentemente, anunciamos uma nova diretriz para América do Sul. Os processos de seleção para vagas de mensalistas (empregados das fábricas) na região precisam ter, no mínimo, 50% de mulheres candidatas, por exemplo.

GENERAL MOTORS/DIVULGAÇÃO/JC



escala

STIHL

UMA HOMENAGEM À CONSTRUÇÃO DO FUTURO.

No Dia da Indústria, agradecemos por fazermos parte dessa história. Por participar ativamente do seu crescimento, com muito trabalho e dedicação. Nos orgulhamos todos os dias, pois sabemos da importância do nosso setor dentro da economia brasileira. Acreditamos que vamos crescer cada vez mais, juntos, contando sempre com nossos colaboradores e parceiros.

STIHL. SUA HISTÓRIA, FAZ A NOSSA HISTÓRIA.

-  @STIHLBRASIL
-  @STIHLOFICIAL
-  STIHL BRASIL
-  STIHL BRASIL OFICIAL

STIHL.COM.BR

Marcopolo inova e diversifica produção

Fabricante da serra gaúcha acredita que retomada do turismo dará impulso ao transporte de passageiros

Roberto Hunoff, de Caxias do Sul

economia@jornaldocomercio.com.br

Jornal do Comércio - Quais os caminhos para a retomada econômica do Brasil e do Rio Grande do Sul neste ano?

James Bellini - Acreditamos que quanto mais rápido vencermos os desafios da pandemia, com o avanço da vacinação e maior controle da disseminação da Covid-19, mais rapidamente conseguiremos retomar a economia, nacional e regionalmente. Ao avaliar o segmento de mobilidade, que é o setor de atuação da Marcopolo, acreditamos que a reabertura de escolas e universidades e a retomada do turismo, previstos para o segundo semestre deste ano, proporcionarão impactos positivos no transporte de passageiros.

JC - O que a indústria precisa para crescer neste ano?

Bellini - Neste momento, é preciso manter um forte controle sobre custos, despesas e níveis dos estoques, sem perder de vista as oportunidades para ganhar competitividade. Este cenário adverso requer reestruturações e criatividade para a retomada do crescimento. Estes ajustes levam à penalização do curto prazo, porém, semeiam estruturas mais leves, competitivas e sustentáveis para o futuro próximo. Acreditamos que esse momento será superado e a nossa companhia sairá fortalecida e adaptada a potencializar as oportunidades que surgirão em um mundo

pós-pandemia. O desenvolvimento de produtos inovadores e sustentáveis segue como uma grande tendência global.

JC - Quais os desafios neste período de pandemia?

Bellini - A pandemia da Covid-19 provocou mudanças profundas no transporte coletivo em todo o mundo, e trouxe oportunidades para repensar os sistemas de mobilidade. Durante esse período, a Marcopolo Next, nossa divisão de novos negócios, acelerou os processos de inovação e diminuiu o tempo entre a concepção e o lançamento de soluções ao mercado. Isso envolve também a integração entre diferentes áreas. Por exemplo, a plataforma Marcopolo BioSafe foi desenvolvida em apenas três meses e disponibilizou no mercado um conjunto de soluções de biossegurança para evitar o contágio nos ônibus, contribuindo para a continuidade das atividades das operadoras de transporte e para a saúde dos passageiros. Na Marcopolo, também diversificamos os mercados de atuação, ingressando no segmento metroferroviário. Em dezembro de 2020, lançamos o primeiro Veículo Leve sobre Trilhos (VLT) da Marcopolo Rail, spin-off da Marcopolo Next, que atua em soluções para o transporte sobre trilhos. O Prosper VLT é fruto de uma ampla pesquisa de mercado realizada no Brasil e América Latina e atenderá aos segmentos urbano, intercidades e turístico. O produto apresenta diversas vantagens, como baixo custo de operação, longa vida útil e alta capacidade de transporte de passageiros, e também incorporou soluções Biosafe.

JC - Quanto a empresa investiu no ano passado e pretende investir neste?

Bellini - Desde o início da



James Bellini destaca oportunidades surgidas com a pandemia para repensar sistemas de mobilidade

pandemia, o Grupo Marcopolo está focado em investimentos para o desenvolvimento de soluções que tragam fluidez para as cidades, alinhadas às tendências das smart cities. Podemos destacar a elaboração de projetos que abrangem, por exemplo, novos modais, transporte sob demanda e veículos com propulsão elétrica, esta última, uma alternativa viável com custo operacional mais baixo do que o atual e com maior eficiência energética. No primeiro trimestre do ano, a empresa investiu R\$ 33 milhões em seu imobilizado. Os recursos foram aplicados na controladora na ordem de R\$ 28,4 milhões e, nas controladas, R\$ 4,6 milhões, sendo mais da metade na unidade do Espírito Santo. No ano passado, o investimento total foi de R\$ 134,3 milhões.

JC - De que forma o câmbio está influenciando no desempenho das exportações e nas unidades da companhia no exterior?

Bellini - O real desvalorizado segue favorecendo as exportações, porém, a pandemia vem impedindo o amadurecimento dos negócios em andamento. Com a desvalorização cambial, a exportação para algumas regiões apresentou melhor desempenho em comparação ao mercado interno. A companhia negocia, por exemplo, com o continente africano, com entregas previstas para o segundo e o terceiro trimestres deste ano. As operações na Austrália também apresentam perspectivas positivas, pois o mercado local está praticamente normalizado. A Marcopolo Argentina deve apresentar volumes crescentes de vendas ao longo deste ano, pois há uma necessidade de renovação de frotas de ônibus

urbanos no país. Isso ajuda a consolidar a atuação da companhia no país e reforçar a atuação no setor de urbanos. Marcopolo México e Marcopolo África do Sul observam uma recuperação tímida de pedidos no curto prazo, estimando recuperação mais consistente de volumes apenas para o segundo semestre. A Marcopolo China passa por ampla reformulação de seus processos. Após o fim das entregas direcionadas à renovação da frota de Bogotá, a coligada colombiana Superpolo

no transporte de passageiros. O fretamento contribuiu para mantermos os negócios no primeiro trimestre deste ano, principalmente nos segmentos de rodoviários, micro-ônibus e Volare. Seguimos líderes na produção brasileira de carrocerias para ônibus, com 51,6% de participação de mercado. Além do fretamento, as vendas ao poder público também permanecem aquecidas, impulsionadas pelo programa federal Caminho da Escola. No primeiro trimestre, entregamos 761 unidades para o programa. As entregas deverão continuar em alta, alcançando no ano volume próximo a 4.800 unidades, em linha com o total vendido pela Marcopolo em 2019. Mantemos a confiança de um crescimento mais consistente em volumes de rodoviários no mercado interno a partir do segundo semestre. A demanda deverá ser fomentada pela volta dos passageiros às linhas regulares e, mais adiante, ao turismo regional. Para o mercado de urbanos, a expectativa é de retomada mais lenta, considerando que diversas cidades mantêm rodando frota superior à demanda, penalizando o operador das linhas, sem a adequada compensação financeira. O segmento também sofre de forma mais profunda com o aumento de custos, tendo dificuldade de promover os repasses necessários às tarifas ou obtenção do equilíbrio econômico-financeiro via subsídios. O represamento de pedidos gerado pelo aumento dos custos associado a frotas envelhecidas, redução do valor de revenda de veículos usados e postergação de investimentos em geral refletirão em vendas complementares mais à frente.



Com a desvalorização cambial, a exportação para algumas regiões apresentou melhor desempenho em relação ao mercado interno

mantém resultados saudáveis, com tendência de incremento a partir do segundo semestre do ano.

JC - Qual é a expectativa para o mercado interno?

Bellini - Não é possível ainda identificar o momento de expansão mais agressiva dos volumes, porém, a comparação a partir de abril deverá ser favorecida por uma base anual mais fraca, sem indicar, contudo, volta à normalidade no curto prazo. No Brasil, o setor de fretamento segue resiliente por conta do distanciamento exigido

MARCOPOLO/DIVULGAÇÃO/JC



No Brasil, setor de fretamento segue resiliente devido ao distanciamento

Fazer hoje é ter compromisso com o futuro.

Nesses 88 anos, o **Jornal do Comércio** contribuiu para o desenvolvimento do nosso Rio Grande com um pensamento sempre à frente. Seu compromisso em levar a informação para transformar a realidade dos gaúchos é incentivo para que o Banrisul siga inovando.

O **CDC Sustentabilidade** é uma de nossas soluções para a modernização de empresas, com a possibilidade de financiar 100% do valor de equipamentos de energia solar e eólica. Além de fomentar a nossa terra, juntos fazemos a diferença para o bem do planeta.

Saiba mais em
banrisul.com.br/sustentabilidade



banrisul.com.br

 **Banrisul**

CMPC registra resultados recordes na unidade de Guaíba

Complexo industrial ultrapassou a marca de 2 milhões de toneladas de celulose e papel produzidas em 12 meses

Jefferson Klein

jefferson.klein@jornaldocomercio.com.br

Apesar das dificuldades impostas pela pandemia do coronavírus, a unidade da CMPC em Guaíba tem apresentado um excelente patamar operacional. O complexo ultrapassou a marca de 2 milhões de toneladas de celulose e papel produzidas em 12 meses, entre maio do ano passado e abril de 2021. O diretor-geral da empresa, Mauricio Harger, enfatiza que esse é o

melhor resultado da fábrica, desde o começo das atividades no início da década de 1970. Outro ponto ressaltado pelo executivo é de que, com a evolução da vacinação e a perspectiva do reflexo positivo dessa ação na economia, a demanda pelos produtos do setor em que a companhia atua deverá continuar elevada.

Jornal do Comércio - Quais os caminhos para a retomada econômica do Brasil e do Rio Grande Sul neste ano?

Mauricio Harger - Não existe uma fórmula mágica para passarmos por este momento, mas há algumas saídas possíveis. De maneira geral, é necessária a sinergia entre poder público, iniciativa privada e sociedade civil. A pandemia traz ainda como aprendizado

a urgência de pensarmos em uma nova economia de baixo carbono, respeito ao meio ambiente e de parcerias em todo o Rio Grande do Sul. O manejo sustentável das indústrias impacta positivamente as pessoas, a biodiversidade e nossos recursos hídricos – gerando valor ao consumidor final, com produtos vindos de matéria-prima biodegradável, além de gerar uma cadeia renovável que leva desenvolvimento a áreas distantes dos grandes centros urbanos.

JC - O que a indústria precisa para crescer neste ano?

Harger - O último ano foi complicado para diversos segmentos, inclusive para alguns setores da indústria brasileira. Essa experiência trouxe dois aprendizados que são fundamentais para a sobrevivência



ARQUIVO CMPC/DIVULGAÇÃO/JC

Covid reforça urgência de economia de baixo carbono, afirma Harger

dos negócios. O primeiro é de que a competitividade é o alicerce de qualquer empresa. É necessário encontrar o ponto de equilíbrio entre preço, qualidade, volume de vendas e custo operacional. O segundo ponto é entender o atual comportamento do consumidor, que possui um alto grau de exigência em relação ao propósito das empresas com as quais ele se relaciona.

JC - Quais os desafios neste período de pandemia?

Harger - Durante esse período, tivemos de enfrentar um desafio quádruplo: produzir matéria-prima para fabricação de produtos essenciais, preservar a saúde e a segurança de nossos colaboradores e prestadores de serviços, assegurar o emprego e a renda de mais de 6,6 mil profissionais e atuar de forma solidária nos mais de 70 municípios do Rio Grande do Sul em que mantemos atividades industriais, florestais ou portuárias. Esses objetivos balizaram cada decisão tomada pela CMPC nos últimos meses,

UNIÃO PARA SOMAR FORÇAS E MULTIPLICAR RESULTADOS

dsfadvogados.com.br

Verdadeiras trajetórias de sucesso devem ser construídas em conjunto. A Dupont Spiller e a Fadanelli Advogados estão somando forças para reunir expertises e contribuir com um mercado em constante transformação.



JUNTOS PARA TRANSFORMAR

BENTO GONÇALVES | CAXIAS DO SUL | PORTO ALEGRE | FLORIANÓPOLIS | SÃO PAULO

DUPONT
SPILLER
FADANELLI
OAB/RS 061
ADVOGADOS

o que nos orgulha muito, pois demonstra todo o comprometimento que temos com nossas pessoas, com o mercado e com o cenário atual.

JC - Quanto a CMPC investiu no ano passado e pretende investir neste ano no RS e no Brasil?

Harger - Em relação ao montante investido em 2020, a CMPC não divulga números de investimentos por país antes da divulgação do relatório integrado, documento que ainda não foi publicado pelo grupo. Para 2021, os valores ainda não estão fechados e serão comunicados em momento oportuno, respeitando o fato da companhia ser uma empresa de capital aberto na bolsa chilena.

JC - Como tem sido o desempenho operacional da planta da CMPC de Guaíba?

Harger - A CMPC tem alcançado índices fantásticos de produção. Superamos a marca de 2 milhões de toneladas de celulose e papel produzidas em 12 meses, entre

maio de 2020 e abril de 2021. Essa meta foi estipulada no ano passado e atingida a partir de sucessivos recordes mensais, que ocorreram em oito dos 12 meses do período. Esse retrospecto confirma o melhor desempenho da unidade de Guaíba desde o início das suas operações, em 1972. O que parecia ser uma meta arrojada concretizou-se com as mesmas equipes e os mesmos equipamentos.

JC - Qual sua avaliação sobre o cenário atual do mercado nacional e internacional de celulose?

Harger - O mercado de celulose tem visto os preços internacionais da commodity subirem desde o final de 2020. Trata-se de uma retomada das economias em nível global, que buscam a reposição de estoques que se reduziram comparado ao período anterior. No mercado brasileiro, como a cotação da celulose é indexada aos preços praticados na Europa, os mesmos vêm subindo de forma gradual e é possível que tenhamos novos aumentos

nos próximos meses. O retorno das atividades na sociedade – em virtude do avanço da vacinação – tem sido apontado como um fator que pode manter a demanda por fibras elevada e absorvendo novos volumes.

JC - Recentemente, a CMPC arrematou em leilão um terminal no porto de Pelotas que a empresa já operava. Quais os planos para esse complexo?

Harger - Estar presente com uma operação portuária em Pelotas é algo altamente estratégico. Temos grande parte dos nossos hortos florestais localizados na região Sul do Estado, de modo que o uso da hidrovía nos possibilita uma logística limpa, algo que dialoga de perto com nosso propósito de conservar os recursos naturais. É extremamente gratificante saber que vamos seguir investindo em um município que é um polo econômico, cultural, universitário e, também, portuário. O valor a ser destinado pela empresa em melhorias

de infraestrutura durante o período (o prazo de concessão da estrutura é de 15 anos) soma a quantia de R\$ 16 milhões.

JC - Como está a dragagem nas proximidades da unidade de Guaíba? Qual o cronograma e o investimento nessa ação?

Harger - As obras de dragagem são extremamente importantes para mantermos a segurança nas nossas operações hidroviárias. Para essa grande melhoria, estimamos um investimento na ordem de R\$ 25,9 milhões. Está prevista para iniciar ainda este ano, com projeção de conclusão em 2022.

JC - Como está a base florestal da CMPC no Rio Grande do Sul e quais os planos de expansão?

Harger - Hoje, a CMPC possui operação em 73 municípios gaúchos. Contamos com 467 mil hectares distribuídos em 1.015 hortos florestais, sendo que 192 mil hectares são exclusivos de área preservada. Para este ano, está previsto o lançamento de nosso Programa

de Fomento, que irá beneficiar produtores rurais e a biodiversidade do Rio Grande do Sul. O objetivo é estimular pequenos, médios e grandes produtores rurais para que possam se inserir na silvicultura, com acesso a tecnologias que garantem o uso inteligente dos recursos naturais e oportunidade segura de incremento de renda.

JC - São recorrentes as projeções de mercado que em algum momento a unidade de Guaíba terá sua capacidade ampliada. O que é possível dizer, no momento, sobre essa possível expansão?

Harger - A CMPC está sempre avaliando sua performance operacional, o que inclui aspectos relacionados à capacidade produtiva. Seguimos atentos às oportunidades de tudo que envolve a operação, sempre buscando qualificar a performance. Nossa meta mais ambiciosa é, para os próximos anos, tornar a unidade de Guaíba a planta de celulose e papel mais sustentável do mundo.

SIGER
SISTEMAS DE GESTÃO ERP BI RH Mobile

ERP especialista
em Indústrias

Conheça nossas
Histórias de Sucesso
rech.com.br/depoimentos



QUÍMICAS

METALÚRGICAS

COMPONENTES

PLÁSTICOS E INJETADOS

ALIMENTOS E BEBIDAS

Conheça os principais recursos

Gestão Completa da Produção

Gestão de Materiais com MRP

Plano Mestre de Produção

Geração de Arquivos para Bloco K

Custo Integrado

Coleta de Dados Multiplataforma

Separação de Pedidos Otimizada

Controle de Tempos e Processos

Automação do Processo de Terceirização

Rastreabilidade de Lotes/Séries

Programação por Máquinas

Gestão de Compras e Estoque

Gerenciamento de Armazém (WMS)

Relatórios e Gráficos de Produção

Força de Vendas Mobile

Gestão Comercial e de Distribuição

Gestão Contábil e Fiscal Integradas

Gestão de Recursos Humanos

SISTEMAS DE GESTÃO ERP PARA



INDÚSTRIAS



DISTRIBUIDORES



COMÉRCIO
E VAREJO



SERVIÇOS E
ESCRITÓRIOS

www.rech.com.br | 51 3582-4001
comercial@rech.com.br /SistemaSIGER
Rua Tupanciretá, 460 - Bairro Ideal - Novo Hamburgo - RS

Rech
SISTEMAS DE GESTÃO

Empresas Randon se preparam para aproveitar período positivo

Grupo traça estratégias para se beneficiar dos resultados projetados para o agronegócio em 2021

Roberto Hunoff, de Caxias do Sul
economia@jornaldocomercio.com.br

Jornal do Comércio - Quais os caminhos para a retomada econômica do Brasil e do Rio Grande do Sul neste ano?

Daniel Randon – Olhamos 2021 como uma grande oportunidade, pois o Brasil deve passar pelo segundo grande boom das commodities. Fala-se em incremento de 6% nos Estados

Unidos, além de incentivos, e a China crescendo de forma expressiva. O PIB mundial deve crescer 6% neste ano e 4,4% no próximo. Por isso, já se projeta crescimento de 4% do PIB no Brasil. Ainda vivemos período de juros baixos, o que tem sido importante. Tem também o fato de que os países que conseguiram avançar mais na vacinação começam a mostrar retomada de suas atividades, inclusive de eventos e entretenimento, mas sempre cuidando dos protocolos. No Brasil, com a vacinação crescente, já existe perspectiva boa para o segundo semestre. São pontos que influenciam no Brasil, considerando que em 2020 tivemos três anos em um. Começamos acreditando em PIB

positivo, com a pandemia queda de 10%, que não se confirmou no final. Mas ainda tivemos falta e elevação dos preços dos insumos. Desde o ano passado, a indústria vem sendo desafiada, mas com boas perspectivas para 2021, principalmente pelo agronegócio, que segue firme. O Estado deve se beneficiar ainda mais, porque não teremos estiagem como em 2020, que afetou a economia. Estamos falando em safra acima de 250 milhões de toneladas no Brasil. Com vacinação, estímulos fiscais e commodities em alta, as perspectivas são muito promissoras. Alguns mercados estão aquecidos desde o segundo semestre do ano passado e seguem atualmente. E outras áreas, que



Daniel Randon diz que avanço da vacinação traz boas perspectivas

estavam em dificuldades, tem despontando positivamente. É preciso estar preparado para um período positivo.

JC - O que a indústria precisa para crescer neste ano?

Randon – A indústria de transformação representava há quatro décadas em torno de 33% do PIB brasileiro; atualmente, está em 11%. Em 2005, a indústria nacional representava 2,5% da mundial e, hoje, baixou para 1,8%. No mundo todo, a indústria está perdendo espaço pelo incremento dos serviços e tecnologias em razão de outros hábitos de consumo. Mas o Brasil, comparativamente a outros mercados, perdeu muito mais. Um dos fatores foi o foco muito grande no crescimento de commodities e real desvalorizado, que desindustrializou o País. Tem também o Custo Brasil e a questão da cumulatividade de impostos que reduz a competitividade externa. Mas quando se olha para frente, fica

Eu tenho orgulho dessa indústria...



que protege



que transporta



que inova



que promove o bem-estar

que conserva e traz segurança



25 maio

Nossa homenagem à indústria do plástico, tão essencial para a vida. Descarte o plástico corretamente para fechar a economia circular!

Sinplast

@sinplastrs

@sinplast

51 3364-4503

www.sinplast.org.br

claro que é preciso revisitar alguns conceitos, e a pandemia intensificou isto. A Randon, nos últimos quatro anos, está trabalhando na mudança do mindset junto às lideranças e em investimentos em inovação, seja em processos de produtos e materiais, bem como em novas tecnologias, incluindo compósitos, eletricidade e conectividade, dentre outros. Também investimos nas áreas de ecossistemas e startups, visando buscar mais competitividade. A pandemia também reforçou a demanda por governança, meio ambiente, social e colaboração, que vemos como oportunidade para trazer mais inovação ao produto. Antes se olhava isto como custo, hoje como oportunidade para melhorar o produto para o cliente, que terá produto de valor agregado, quer com redução de peso, quer com materiais mais sustentáveis e resistentes, como o eixo elétrico, que desenvolvemos e repercutirá em menores custos para o

caminhoneiro e para o meio ambiente.

JC - E quanto à inovação?

Randon - O Rio Grande do Sul é o segundo estado no ranking de inovação, quer pela característica empreendedora, quer pela presença de universidades e institutos fortes, formando mão de obra de qualidade. Também surgiram os ecossistemas, como Hélice, na Serra; o Caldeira, em Porto Alegre; e outros movimentos de inovação que começam a despontar, não apenas na indústria, mas em outras atividades. Estes ecossistemas têm sido importantes no sentido de trazer novas oportunidades para tornar as empresas mais competitivas e desafiadas a revisitar seus conceitos, buscando tecnologias que agregam valor. Preocupa muito a falta de previsibilidade, primeiro pela pandemia e, agora, com inflação e a crise de matéria-prima.

JC - Quais os grandes desafios neste período de pandemia

e que aprendizados podemos tirar?

Randon - Além de acelerar as transformações digitais, a pandemia nos mostrou a necessidade de protocolos de segurança para cuidar da saúde das pessoas. Tenho falado que, antigamente, tinha-se o orgulho de dizer que nunca havia faltado ao trabalho por estar gripado, mesmo sabendo que se poderia contaminar um colega. Isto está mudando. Quando cuido da minha saúde cuido da saúde do outro também. Esta é uma percepção que vejo nas empresas e que veio para ficar. Lá na frente, no pós-pandemia, ou a pessoa vai trabalhar gripado usando máscara ou ficará em casa em resguardo, principalmente nas atividades que permitem o home office. Sem dúvida, os hábitos estão mudando. As viagens para visitar clientes, por exemplo, continuarão, mas serão em número muito menor, porque é possível ser mais eficiente e eficaz pelo meio online. A

valorização com as pessoas, não apenas dentro das empresas, mas com a comunidade e familiares, é o grande aprendizado. Até se tinha esta atenção com a saúde, mas o foco será ainda maior.

JC - Quanto a empresa investiu no ano passado e pretende investir neste?

Randon - O guidance para 2021, sem falar em aquisições, será de R\$ 150 milhões, superior ao do ano passado. Vamos ampliar a capacidade para atender demandas e busca de maior produtividade, inovação e processos. Também seguiremos com a Randon Venture com aportes em startups para chegar nos clientes e distribuidores não apenas com produtos, mas também com serviços. Ainda seguiremos com foco na inovação, com ênfase na eletrificação, além da atualização em automação, como foi a compra de 200 robôs da Ford e da empresa Auttom, uma das maiores nesta área. Estamos investindo

em automação em busca de mais competitividade para a empresa seguir crescendo de forma sustentável, competindo aqui e no exterior. Seguimos investindo porque vemos o mercado crescendo. Temos aí projetos de infraestrutura andando bem, leilões positivos, investimentos pesados e oportunidades frequentes com concessões e privatizações, que devem demandar produtos para diferentes setores. No ambiente macro seguimos investindo em governança, e investimentos nas áreas social e ambiental. Tanto que estaremos lançando em 1º de junho um programa chamado ISG com compromissos públicos, incluindo o projeto Rota Verde. No passado, a empresa só quebrava por problema de caixa; atualmente, também pela falta de reputação. A empresa deve ter responsabilidade com o meio ambiente e com a sociedade. Por isso, a busca do crescimento sustentável, beneficiando a todos os stakeholders.



Knowledge grows

Confiança no Brasil e nos brasileiros.

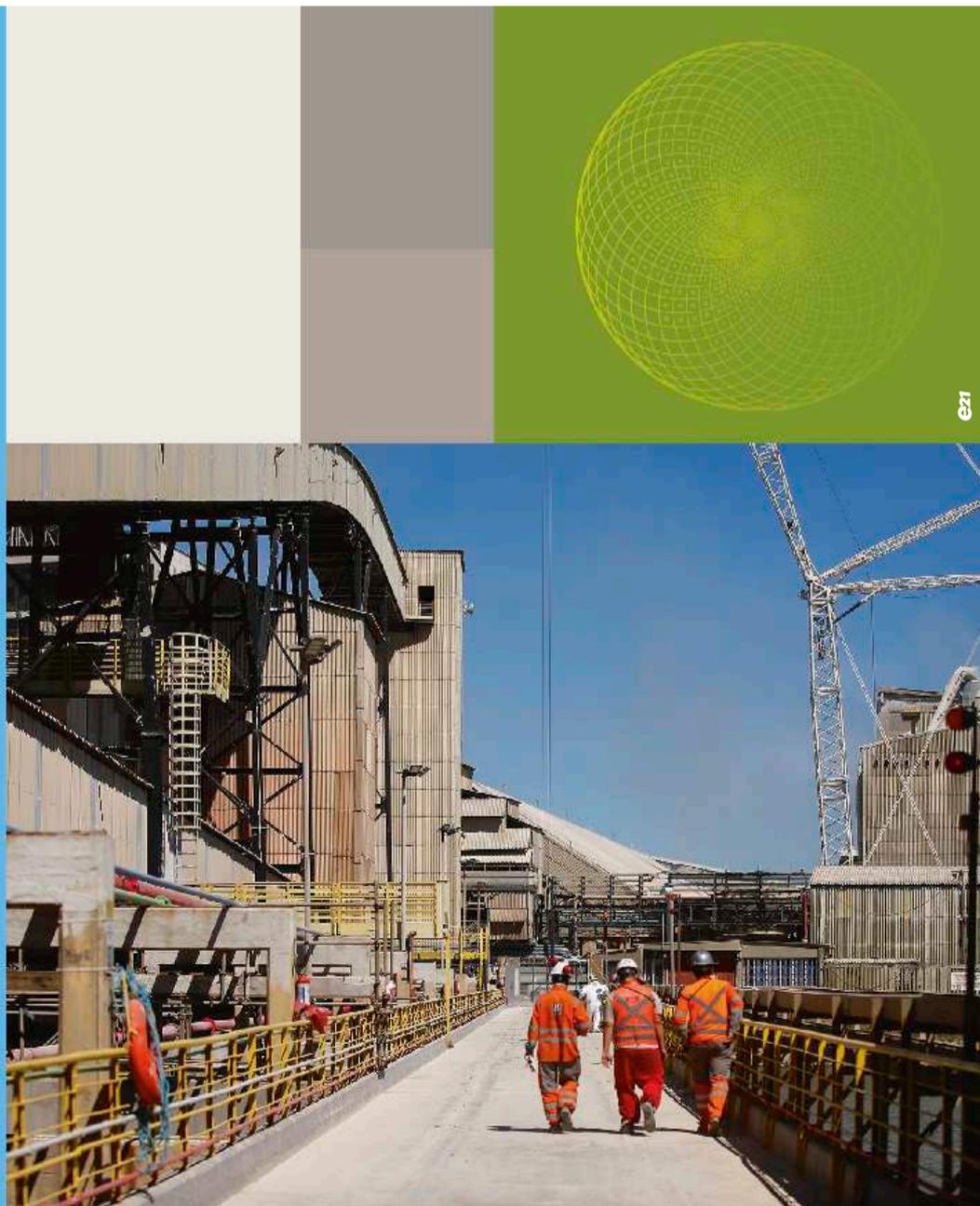
É isso que nutrimos todos os dias aqui na Yara.

Nos últimos 10 anos, a Yara investiu mais de R\$15 bilhões no país. Ampliamos nossas fábricas, modernizamos nossas operações e, principalmente, trouxemos oportunidade.

Estamos em um país com agricultura ímpar, biocombustíveis e riquezas minerais.

Aliar tamanho potencial à tecnologia, à sustentabilidade e ao desenvolvimento de pessoas eleva o nível da indústria nacional e torna possível nossa missão de alimentar o mundo e proteger o planeta de forma responsável.

yarabrasil.com.br



Definição de cronograma ajuda Taurus a enfrentar a pandemia

Planejamento estrito permitiu à indústria passar pela crise com um impacto muito menor do que a média das empresas

Carlos Villela

carlos.villela@jornaldocomercio.com.br

Jornal do Comércio - Quais os caminhos para a retomada econômica do Brasil e do RS neste ano?

Salesio Nuhs - A Taurus tem um fenômeno diferente. Passamos por uma reestruturação muito grande a partir de 2018. A companhia estava em estado crítico em 2017, assumimos em 2018 e traçamos um plano extremamente severo e rígido para a companhia, e está batendo recorde atrás de recorde todos os meses. É uma situação diferente do resto do Brasil e de outras empresas do Rio Grande do Sul durante a pandemia, e é um motivo de orgulho muito grande, porque o nosso diagnóstico foi bem-feito. O que precisa para a retomada é uma análise muito firme de cada empresa, do cenário que ela atua, seja qual for o ramo, e criar um plano firme e que você acredite – eu sempre digo, tem que crer no diagnóstico e no plano de ações que está remediando. Vivemos hoje em novos tempos, acho que isso é um dificultador que está em nosso cenário hoje. Por conta da pandemia ficamos muito digitais, e as mídias sociais, o relacionamento digital hoje é muito importante para os negócios. Estamos passando por um período complicado, um período de restrições, passando por um primeiro ano da pandemia onde o fôlego das empresas foi diminuindo. As perspectivas era que até o fim de 2020 isso passava e entraríamos em 2021 com uma economia retomada, o que não aconteceu. E em um cenário diferente, as coisas mudaram muito, principalmente na maneira de se comunicar com os consumidores, e os consumidores mudaram a maneira de se comunicar com as indústrias. Portanto, é com um cronograma que você acredite, e considerando esse novo momento do Brasil digitalizado, uma outra realidade que nós vivemos.

JC - O que a indústria precisa para crescer neste ano?

Nuhs - O Rio Grande do Sul teve queda de 7% no PIB, o Brasil com

4,1%, então não é uma situação que se apresenta de forma favorável. Acho que a economia vai ter que ser alavancada, seja pelos governantes, seja pelos empresários, cada um na sua área de responsabilidade. Seja financiamento de órgãos públicos ou de bancos privados, vai precisar colocar dinheiro na economia, isso é básico.

JC - Quais os desafios enfrentados neste período de pandemia?

Nuhs - A Taurus também depende do varejo, ao menos aqui no Brasil, para vender. Temos 3 mil lojas que são atendidas. E, logo no início de março do ano passado, nós criamos um comitê de crise de Covid-19. A nossa geração nunca viveu uma pandemia, tivemos que aprender. Em março eu estava inquieto porque achava que teríamos que viver isso até junho ou julho, uns três meses pela frente de usar álcool em gel e máscara, lojas fechadas etc. O nosso segmento era conservador, não se vendia nada pela internet, até porque a legislação não permite fazer propaganda em veículos de comunicação. Lá atrás nosso comitê da Covid-19 tratava de duas coisas, primeiro a prevenção - tratar saúde das pessoas pra manter as pessoas vivas e bem - e também o lado econômico, como nossos fornecedores e lojistas estão olhando a pandemia. Mudamos nosso material impresso para digital, e uma interação maior com o consumidor. Descobrimos rapidamente que tinha outra maneira de comunicar, não era só com catálogo de produtos, tinha que ser digital. Tínhamos que entrar na casa das pessoas, e com uma linguagem que pudessem entender. No meio do processo de fazer a reestruturação da empresa, veio a pandemia. Eu tinha um cronograma de ações que acreditava firmemente, e imediatamente viramos o botão para o digital. E, internamente, aderimos de forma imediata às reuniões pelo aplicativo Teams. No início é um pouco difícil, mas tem que acreditar no que pretende fazer. Temos uma fábrica nos Estados Unidos, conversamos com a fábrica lá. Vamos regularmente nos Estados Unidos, trocávamos experiência, discutindo novos produtos, gestão. Faz mais de um ano que não viajamos, e as coisas não mudaram. Essa adaptação ao novo momento é um novo componente que a retomada da economia tem que considerar. Se você não se

preparou para isso, a dificuldade vai ser um pouco pior considerando os números que temos aí, previsão de PIB e principalmente a falta de caixa para a maioria das empresas.

JC - Quanto a empresa investiu ano passado e pretende investir neste ano?

Nuhs - De 2018 a 2019, investimos aproximadamente R\$ 140 milhões em reestruturação forte e desenvolvimento de novos produtos e novas tecnologias. Em 2020, investimos R\$ 74,5 milhões já em novos processos e tecnologias, e alguns novos equipamentos. Agora em 2021, vamos investir R\$ 153,8 milhões, já foi aprovado no final de abril, é um dado público. Vai ser um investimento forte em equipamentos de última geração. É uma decisão estratégica da Taurus de que tudo que se investir em equipamento tem que ser de ponta, para que possamos melhorar ainda mais a produtividade. No nosso segmento somos uma referência, então não posso me dar ao luxo de ter o mais ou menos, tenho que ter o que é de melhor.



Por conta da pandemia ficamos muito digitais, e as mídias sociais, o relacionamento digital hoje é muito importante para os negócios

JC - Como está a operação da Taurus no Estados Unidos atualmente?

Nuhs - A Taurus foi muito corajosa 40 anos atrás quando hasteou a bandeira do Rio Grande do Sul em sua unidade na Flórida e começou a produzir armas lá, no maior mercado e maior competitividade do mundo. Isso é uma coragem que fez parte da história da Taurus. Em 2019, recebemos uma proposta do governo da Georgia para levar a fábrica ao Sul do estado, área de agricultura familiar pequena, e o governo queria industrializar um pouco essa região e nos ofertou, entre a construção de uma



Nuhs diz que investimentos neste ano chegarão a R\$ 153,8 milhões

nova fábrica e incentivos fiscais, US\$ 42 milhões. Em um ano construímos a fábrica, inauguramos no fim de 2019 e começamos a produzir em janeiro de 2020. Queríamos dobrar a produção, e o volume de produção no primeiro trimestre desse ano aumentou 288%. Estamos firmes nessa meta de dobrar a produção.

JC - O resultado das eleições dos Estados Unidos em 2020 afetou, de alguma forma, o planejamento da Taurus lá?

Nuhs - Isso é outra característica da Taurus, e foi o que nos fez passar bem pela pandemia, que é o planejamento. A mesma coisa a gente faz com as questões políticas. No mundo inteiro somos controlados, e exportamos para mais de 100 países. Vivemos em um país onde tem muita insegurança jurídica para muitas empresas, então, imagina para a nossa que é controlada. Temos uma inteligência forte em cada mercado que atuamos, especialmente aqui no Brasil e nos Estados Unidos. Quando o Joe Biden se candidatou, fizemos questão de entender qual era o plano de governo dele e estudamos a fundo, principalmente no que diz respeito as restrições de acesso a armas. E aí descobrimos no plano dele que ele não tinha nenhum projeto que atingisse nosso portfólio de produtos, pois as restrições seriam para outras armas que a Taurus não fabrica. Isso nos deu certa tranquilidade, mas não deixamos de monitorar o discurso dele em toda a campanha e agora as ações dele. Entendemos que isso seria uma própria oportunidade para a Taurus, porque se as restrições que ele está tentando impor – o que vai ser difícil porque ele não tem apoio suficiente no Congresso e o assunto de armas nos Estados

Unidos é muito difícil de conseguir convencer o Congresso a mudar – não atingem nosso portfólio, e isso nos dá uma oportunidade. Se você quer comprar uma arma X e não consegue porque tem restrições, vai buscar uma Y que te atenda.

JC - Em dezembro a Taurus lançou a pedra fundamental do da expansão do complexo de São Leopoldo. Como está o passo da obra?

Nuhs - O condomínio de fornecedores será entregue em setembro e, a partir de setembro, começamos a transferência dos seis principais fornecedores da Taurus para dentro do nosso parque industrial. Evidentemente que vou ter pleno funcionamento a partir de janeiro de 2022, mas o cronograma da obra está adiantado. Em setembro entregamos com toda a certeza.

JC - Qual será a nova capacidade de produção depois da expansão?

Nuhs - A expansão da capacidade não vai ser imediata. Devemos passar de 6 mil armas para 9 mil armas por dia em médio prazo de dois anos. E, nos Estados Unidos, estamos produzindo hoje 3 mil armas por dia. Nossa produção em abril desse ano foi pouco mais de 9 mil por dia. E a ideia é fazer aqui no Brasil 9 mil armas por dia, e esse condomínio de fornecedores vai possibilitar fabricar peças para nossas plantas não só nos Estados Unidos como também na Índia. A situação da Covid-19 na Índia é lamentável, muito triste, mas certamente o povo indiano vai sair dessa, e assim que conseguirmos concluir nossa fábrica lá tem tudo para se tornar um polo de abastecimento do grupo no mundo inteiro.

TAURUS/DIVULGAÇÃO/JC

Grendene mantém otimismo na condução dos negócios

No primeiro trimestre deste ano, as vendas de calçados já subiram 36,2% em relação ao mesmo período de 2020

Marcelo Beledeli

marcelo@jornaldocomercio.com.br

Jornal do Comércio - Quais foram os principais desafios que a Grendene enfrentou neste período de pandemia?

Rudimar Dall'Onder - A pandemia do novo coronavírus é um momento desafiador para toda a sociedade brasileira e foi responsável por grandes transformações nos meios de consumo. Nesse contexto, a Grendene focou em garantir a saúde e a segurança dos colaboradores e em implantar ações para minimizar, tanto quanto possível, os impactos nas operações da companhia, dentre as quais concessão de férias coletivas, prorrogação por 30 dias dos recebíveis do mercado interno; análise dos investimentos financeiros, não identificando-se desvalorizações subsequentes; produção de mais de 1,7 milhão de itens de proteção para profissionais da saúde e segurança em mais de 270 municípios, reforçando nosso papel de empresa cidadã. A pandemia ensejou uma paralisação generalizada nos diversos setores da economia, em especial no varejo de vestuário, os efeitos foram sentidos principalmente no primeiro semestre de 2020, devido ao fechamento do comércio físico (canal que concentra cerca de 85% das vendas do setor de calçados). Do ponto de vista socioeconômico, houve redução do poder de compra dos consumidores e da confiança do consumidor, principalmente para itens considerados não essenciais, em função do elevado nível de desemprego ou das iniciativas de redução de jornada de trabalho e consequente redução salarial, conforme previsto pela MP 936. O fechamento do comércio físico trouxe uma grande dificuldade aos lojistas e aos fornecedores de manterem seus negócios abertos. Ratificando a relação de parceria e de longo prazo, a Grendene apoiou seus clientes prorrogando recebíveis e embarques, assim como aceitando cancelamento de pedidos.

Jornal do Comércio - Foi

preciso parar em algum momento?

Dall'Onder - Um dos principais desafios foi a interrupção da nossa produção durante quase todo o segundo trimestre do ano passado, em função de 100% de nossa produção estar localizada no estado do Ceará e o referido estado ter sido um dos epicentros do coronavírus no País no período. Desta forma, tanto o governo do Ceará como os municípios onde estamos presentes emitiram sucessivos decretos proibindo as atividades não essenciais no estado. Com isso, mesmo tendo pedidos para atender, não conseguimos em função da interrupção da produção. A escassez das matérias-primas e a consequente pressão de custos advindas dos insumos também foi um dos grandes desafios que tivemos de gerenciar durante a pandemia. A parceria de longo prazo com nossos fornecedores e excelente gestão entre nossa área de suprimentos e fábrica nos permitiu bater recordes de produção diária no segundo semestre de 2020, mesmo diante deste cenário de escassez de matéria prima. Mas a Grendene se manteve bastante resiliente e conseguiu acelerar, a partir de agosto de 2020, seu processo de transformação digital - ações que estavam previstas para serem implementadas em um período de até dois anos, foram concluídas em dez meses.

JC - A empresa realizou ações



Pretendemos abrir outras nove unidades próprias nos Estados Unidos e mais três lojas físicas da marca na China

de responsabilidade social e doações relativas ao combate à pandemia? Quais foram?

Dall'Onder - Desde o início da pandemia, voltamos uma atenção especial às comunidades nas quais atuamos e aos nossos funcionários. Doamos 250 mil kits de proteção, que somam mais um milhão

de itens entregues como jalecos, propés, toucas e máscaras faciais, incluindo máscaras de tecidos para colaboradores e familiares. Também realizamos parcerias com outras empresas, como a Braskem e a Johnson & Johnson, e doamos 6,2 milhões de máscaras cirúrgicas para proteção dos profissionais que estão na linha de frente do atendimento à população. Acreditamos na união de forças para fazer a diferença. Esse material foi destinado às secretarias estaduais de saúde do Ceará e do Rio Grande do Sul, onde estão instaladas as fábricas da Grendene. Parte dos protetores faciais também foi destinada às secretarias estadual de Alagoas e municipal de Maceió. Em outra frente, em parceria com a Cipatex, doamos 78 mil máscaras descartáveis a instituições e hospitais dos municípios de Cerquillo e Tietê, no interior de São Paulo, onde a Braskem e a Cipatex possuem instalações industriais.

JC - Quanto a Grendene investiu em 2020 e pretende investir em 2021?

Dall'Onder - Nos últimos anos, a companhia investiu em iniciativas com foco em melhorias na linha de produção, novas tecnologias, em energia renovável e no desenvolvimento de produtos de menor impacto. Entre 2017 e 2020 foi um total de R\$ 304 milhões em investimentos. Desse montante, apenas em 2020 foram R\$ 73 milhões. Para 2021, nossa previsão é fazer aportes de R\$ 119 milhões.

JC - Como vê a situação do mercado externo para a empresa?

Dall'Onder - O mercado externo é um dos drivers de crescimento da Grendene. Mesmo sendo um dos maiores produtores de calçados do mundo, representamos cerca de 1% da produção mundial. Temos bastante espaço para crescer nossa participação no mercado internacional. A Grendene está trabalhando para avançar no mercado internacional, com projeto de expansão de suas lojas físicas em países como os Estados Unidos (que é o seu principal mercado internacional hoje) e China, por exemplo. Hoje a Grendene já conta com 20 mil pontos de venda no exterior e 65 mil no Brasil, e comercializa seus produtos por meio de representantes comerciais, distribuidores, exportações diretas. Por exemplo, inauguramos, em dezembro, a primeira unidade própria do



GRENDENE/DIVULGAÇÃO/JC

Prioridade foi garantir segurança dos colaboradores, afirma Dall'Onder

Clube Melissa em Los Angeles, nos Estados Unidos, um dos principais mercados para a Grendene. Esse passo tem como objetivo principal o fortalecimento da marca no território internacional. As lojas do exterior também integrarão as estratégias de omnichannel já iniciadas no Brasil, que visam a construção de uma série de iniciativas para aprimorar o relacionamento da marca com o público, em todos os pontos de contato. Pretendemos abrir outras nove unidades próprias nos Estados Unidos e mais três lojas físicas da marca na China.

JC - Como vê o ambiente de investimentos?

Dall'Onder - O excesso de burocracia é um dos principais entraves para o desenvolvimento de negócios no Estado e no País. Precisamos gerar condições para criação de empregos, atrair investimentos e tornar a economia mais atrativa. Há um certo nível de desconfiança por parte dos investidores, principalmente, dos estrangeiros. Por conta da situação fiscal do País, das recentes intervenções do governo federal na Petrobras e no Banco do Brasil, da forma como o governo federal vem fazendo a gestão dessa crise sanitária, provocado pelo coronavírus, entre outros aspectos. A equação é clara: com um cenário ruim para os negócios, a economia também encontra dificuldades para deslanchar. O Brasil e o Rio Grande do Sul têm evoluído. A aprovação da MP da Liberdade Econômica, em 2019, é um exemplo. Porém, ainda precisamos de: políticas para atrair investimentos, um ambiente de negócios atrativos, e regras fiscais que sejam simples e com um arcabouço jurídico que dê confiança ao investidor.

Sem dúvidas, estamos em um período desafiador, mas a Grendene vem envidando todos os seus esforços para se manter na posição de liderança no mercado nacional, gerando valor para a sociedade e para os acionistas. Apesar do cenário de crise sanitária, muitas companhias, assim como a Grendene, estão buscando transformar desafios e oportunidades. Recentemente, foi publicada uma pesquisa da Confederação Nacional da Indústria (CNI), apontando que 82% das grandes empresas pretendem investir este ano. No Brasil, acreditamos que o segundo trimestre será o mais fraco do ano - em função do comércio fechado em abril e da alta da inflação -, mas seguimos otimistas nos resultados de 2021 que serão puxados pelo segundo semestre.

JC - Quais os caminhos para a retomada econômica neste ano?

Dall'Onder - Sem dúvidas, o avanço da vacinação é decisivo para a retomada do crescimento. Além de, compromisso do governo federal com o ajuste fiscal - respeito ao teto de gastos para evitar desvalorização cambial e inflação. Caso contrário, o Banco Central terá de subir taxa de juros para combater a inflação; a aprovação de novas reformas, como a tributária; a desburocratização para facilitar, agilizar e favorecer ambiente de negócios; a adoção de medidas para conter o desemprego; e o apoio ao empreendedorismo. A Grendene vem acompanhando os movimentos gerados pela pandemia e o fluxo de vacinação no Brasil e no mundo. A ampliação do programa de vacinação nacional é um fator determinante para ajudar a conter a pandemia e, consequentemente, a retomada econômica.

Para Seger, País deve pensar na indústria durante recuperação

Grupo Herval investe R\$ 75 milhões em ampliação da fábrica de Dois Irmãos e na aquisição de novas máquinas

Carlos Villela

carlos.villela@jornaldocomercio.com.br

Jornal do Comércio - Quais os caminhos para a retomada econômica do Brasil e do Rio Grande do Sul neste ano? E o que a indústria precisa para crescer?

José Agnelo Seger - A indústria, há bastante tempo, representava em torno de 20% do PIB. Hoje, deve andar em torno de 10%. Então, de certa forma, está havendo uma desindustrialização, e isso é muito ruim. No Brasil tem um negócio que realmente está bombando, e graças a Deus vai muito bem, que é o agronegócio. Felizmente, ele é o responsável pelo superávit, balança de pagamentos, e que bom. Por trás disso, tem iniciativas do governo lá atrás, como a Embrapa, tem o pessoal que está no campo investindo em tecnologia e aumentando a produtividade, e eu vejo que a indústria perdeu um pouco isso. Nós temos cargas tributárias muito desiguais. Não quero dizer com isso que a agricultura tem que ser mais taxada, não é isso, mas se olhar a indústria tem a maior carga tributária de todos os agentes econômicos. Mais do que nunca, o Brasil precisa ter políticas públicas permanentes em relação à indústria. Muitas vezes você vê espasmos, como o investimento na indústria naval, mas daqui a pouco esse negócio desanda, veja o que aconteceu em Rio Grande. O Custo Brasil é muito alto, e a gente tem que diminuir o tamanho do governo, porque não adianta aumentar arrecadação: tudo que o governo arrecada já está carimbado, então não sobra mais nada para investimento ou infraestrutura. A máquina pública é muito grande, e a reforma tributária é uma coisa urgente. Eu vejo o Rio Grande do Sul fazer privatizações, vejo o governo federal tentando fazer. O Estado tem que cuidar de segurança, educação, e propiciar um clima para as indústrias privadas gerarem emprego. As empresas de infraestrutura no Brasil não têm capacidade de investimento, mas aí tem que ter segurança jurídica, muita confiabilidade no que vai se acertar. Com isso tudo,

com as parcerias público-privadas, com investimentos externos, volta o emprego e as coisas começam a andar melhor, porque hoje realmente o número de desempregados é grande.

JC - Quais os desafios neste período de pandemia?

Seger - Nós iniciamos o ano de 2020 admitindo pessoas, tínhamos aumentado nosso quadro. Em março, quando veio a pandemia, diminuímos o quadro das pessoas que estavam em contrato de experiência, e casos pontuais também. No início, quando a fábrica fechou, começamos a fabricar máscaras por um tempo e distribuímos para instituições que precisavam, e reduzimos jornadas de trabalho, demos férias, interrupção de trabalho. Para o varejo, nós temos 144 lojas licenciadas iPlace, e com os shoppings fechados, parecia o fim. Nós já atuávamos no e-commerce, e tínhamos recém adquirido uma plataforma nova. Tínhamos um ano pra implantar essa plataforma, e tivemos que fazer mais rápido para ter mais possibilidade de vendas. Aumentando muito nossa retaguarda, investimos em sistemas, admitimos pessoas, e essa foi realmente a grande sacada. Temos venda por WhatsApp, mesmo com shoppings fechados. Se fazia a venda, passava em estacionamento, e o pessoal ia lá e pegava a encomenda. Agora, com esse abre-e-fecha da economia, de bandeiras etc., houve um distanciamento do público nas lojas físicas. Com isso normalizando, depois da ampla vacinação e tudo mais, lentamente esse mercado vai voltar, mas existe esse problema: a renda não aumentou na proporção dos aumentos de preço. A classe média perdeu o poder de compra, e as empresas também. A gente está construindo uma fábrica, e daquilo que se contratou em setembro e outubro do ano passado tem coisas que subiram mais de 100%.

JC - Quanto a empresa investiu ano passado e pretende investir neste ano?

Seger - Estamos construindo em Dois Irmãos uma expansão da nossa fábrica, uma área nova de 54 mil metros. Nessa nova planta e no reforço da planta existente estamos investindo R\$ 75 milhões, na construção e parte de máquinas. A gente realmente não parou, estamos investindo na indústria e não mudamos nosso plano. Nós ganhamos no Uruguai a concessão da Apple. É um país pequeno, mas temos uma identificação

com o povo uruguaio, então, a gente tem uma expectativa. A Apple nos confiou para ser um agente oficial no Uruguai, é um aprendizado e um novo desafio.

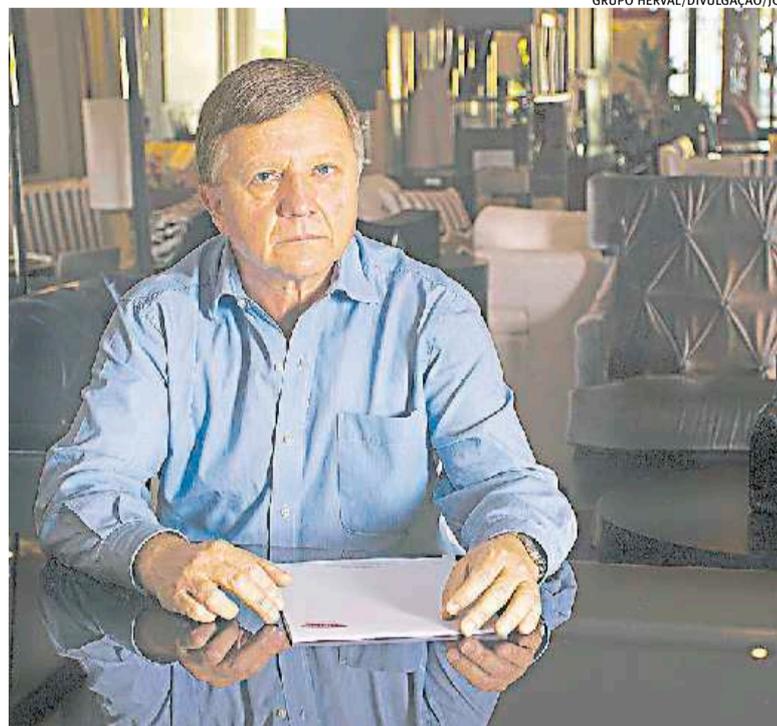
JC - A falta de insumos decorrente da pandemia e enfrentada por diversos setores econômicos afetou a empresa?

Seger - No começo da pandemia, estávamos bem preocupados, mas depois as coisas foram clareando e melhorando, e aí aumentou muito o consumo. Nós temos fábrica de móveis, fábrica de colchões, e dentro da fábrica temos o setor de parte química, fazemos espuma de poliuretano, vendemos para indústrias automobilísticas, confecções, moveleiros. Temos setor de injetados, solados pra calçados etc. No início isso



Mais do que nunca, o Brasil precisa ter políticas públicas permanentes em relação à indústria

estava devagar, mas aumentou principalmente o setor moveleiro, que as pessoas ficaram em casa, então preferiram investir dentro de casa. Aí teve um boom, e a falta foi generalizada, de tudo que é material. Chapas, painéis, esse mercado ainda não está normalizado hoje. A gente já vê uma tendência de melhora. O que houve muito foi o aumento de preços, quando a procura é muito maior que a oferta, o preço aumenta. O aço continua aumentando o preço. Demais produtos tiveram uma estabilização, mas o aço continua com uma demanda muito alta. A China comprando tudo, pelo menos em questão de minério, e isso faz com que o preço do aço continue alto, e existe falta de determinados produtos. Consumimos muito arame para molejos, mas esse item especificamente já está mais normalizado. A falta de produtos químicos para espuma de poliuretano e injetados também foi grande, mas felizmente a gente sempre trabalhou



José Agnelo Seger defende reforma tributária e redução da máquina pública

com níveis de estoque. Nós buscamos os produtos na Ásia, Europa, Estados Unidos, onde tinha, e a gente pôde atender a contento. Às vezes não conseguimos atender estoques especulativos, mas aquela média normal conseguimos atender.

JC - Como o aumento de preços dos insumos pode refletir nos resultados das empresas no Brasil e na recuperação da economia?

Seger - O aço aumentou até mais de 150%; o TNT subiu bastante também - as coisas aumentaram desproporcionalmente por conta da oferta e procura, mercado mundial e commodities, e o salário e o rendimento das pessoas não aumentou. Quando tinha o auxílio emergencial de R\$ 600,00, em muitos lugares isso foi uma injeção na veia do consumo, mas isso parou. Eu vejo que o governo tem buscado outros caminhos, agora está antecipando o 13º salário dos aposentados, tomando uma série de iniciativas para movimentar um pouco o mercado. Só que essa conta não fecha: o poder aquisitivo das pessoas, principalmente classe média e assalariado, não aumentou, e os produtos aumentaram muito.

JC - Como estão as atividades do Grupo Herval no exterior?

Seger - Há dois anos abrimos uma filial na Flórida, então ainda estamos investindo lá. É um depósito com produtos à pronta-entrega, e esse depósito atende e-commerce e lojas de lá. Estamos incrementando bastante, e eu vejo que é assertivo o que nós fizemos. Tem que ter um tempo de investimento, ainda estamos nessa fase, mas vislumbrando agora que o volume já se justifica e que vai tornar o negócio rentável e positivo. Não temos retorno ainda, mas agora a coisa está andando. A pandemia foi no

mundo inteiro, está mais aberto lá. E me parece que existe, não só nos Estados Unidos e Europa mas na América Latina também, uma tendência de diminuir a dependência da China. No setor moveleiro, em torno de 50% do que os Estados Unidos importam vêm da China. Sempre vão ter que comprar dos chineses, mas essa tendência tem de diminuir. Houve uma desvalorização grande do real, e isso de certa forma torna a gente um pouco mais competitivo no mercado internacional. Agora baixou um pouco, o que não é de todo ruim porque a gente importa também, mas eu vejo essa tendência então a gente tem que aproveitar. Estamos focados na sustentabilidade, temos certificação FSC, e estão procurando muito isso, então estamos apostando na exportação. O mercado interno, a gente prevê, vai andar como está agora.

JC - Como é a gestão de uma empresa com diversas frentes de operação como o Grupo Herval em um período de pandemia?

Seger - Aqui estamos divididos, todos seus segmentos apuram seus próprios resultados. A Global (razão social do Grupo Herval) tem debaixo do seu guarda-chuva as lojas iPlace, a TaQi, atacado etc, mas cada gestor faz a apuração de cada unidade. Em uma pandemia todos os negócios foram afetados, mas alguns conseguiram reagir antes. Eu defendo que a indústria tem que se voltar também para o e-commerce, não podendo ficar dependente de apenas um canal de venda. O pessoal da loja física aprendeu que e-commerce e venda por WhatsApp não podem ser considerados como concorrentes, mas sim aliados. A loja física sofreu bastante, mas o e-commerce veio compensar e com acréscimo.

Yara conclui a ampliação da unidade de Rio Grande

Com aporte de R\$ 2 bilhões, companhia elevará a capacidade de produção de fertilizantes do complexo industrial

Jefferson Klein

jefferson.klein@jornaldocomercio.com.br

Jornal do Comércio - Quais os caminhos para a retomada econômica do Brasil e do Rio Grande do Sul neste ano?

Leonardo Silva - De uma forma geral, no nosso País e no mundo, a gente percebe que todos sofreram bastante com essa pandemia, com impactos em diversos setores. Nós (Yara) temos, vamos dizer, o benefício de estarmos atrelados à agricultura e ser um carro-chefe, ajudando a alimentar o mundo e não sofremos tantos impactos que vimos na economia. Vivemos em um oceano à parte. O próprio agricultor, o nosso cliente, vive um momento diferente. Mas, de uma forma geral, é esperado o aquecimento, temos boas projeções. Enxergamos isso pelos demais segmentos retomando a partir de mineração, da indústria da construção. Naturalmente é esperada essa retomada, a vacina é fundamental para termos uma imunidade e que a economia possa retomar a pleno.

JC - O que a indústria precisa para crescer neste ano?

Silva - Conseguir chegar a um bom nível de vacinação é essencial para que a economia retome e, por consequência, a indústria siga com a recuperação também. Todos os segmentos, aprendendo uns com os outros, fizeram com que a indústria permanecesse ativa, criando protocolos internos, que mantiveram uma estabilidade operacional. Essa retomada da economia vai puxar a indústria junto. A construção civil, vindo como está vindo, os demais setores vêm atrás.

JC - Quais os desafios neste período de pandemia?

Silva - Passamos primeiro por fazer uma boa adaptação, ou seja, reinventar o negócio. Conseguimos rapidamente, no mês de março do ano passado, colocar 1,8 mil colaboradores em home office. Tivemos que fazer adequações em todas as nossas 23 operações para

que os nossos 3,5 mil colaboradores e mais 4 mil terceirizados, que estão tocando um enorme projeto em Rio Grande e o outro em Serra do Salitre (MG), pudessem trabalhar. Tivemos a vantagem de que algumas unidades da Yara enfrentaram a Covid antes, porque atingiu primeiro na Europa e esse aprendizado contribuiu bastante para que já estivéssemos preparados quando chegou aqui a onda.

JC - Quanto a empresa investiu em 2020 e quanto pretende investir neste ano no Rio Grande do Sul e no Brasil?

Silva - Estamos concluindo o projeto de Rio Grande, no qual estão sendo investidos R\$ 2 bilhões, ao longo de quatro anos e meio, temos mais um pacote de investimento em outros segmentos, mas no ano passado giramos algo em torno de R\$ 500 milhões no Brasil e, boa parte disso, uns R\$ 250 milhões, foi no Rio Grande do Sul com a finalização do projeto de Rio Grande. Seguimos em uma boa batida. Se olharmos os nossos últimos anos, a Yara está apostando muito, acreditando no Brasil. De 2012 a 2021, alocamos R\$ 15 bilhões no País com diversas aquisições e investimentos estratégicos, como esse de Rio Grande.

“

De 2012 a 2021, alocamos R\$ 15 bilhões no País com diversas aquisições e investimentos estratégicos

JC - Para 2021 a empresa já tem um número projetado?

Silva - Para este ano, nós temos, mas como estamos no final do projeto de Rio Grande e há algumas incertezas na retomada de Serra do Salitre, estamos falando em algo em torno de R\$ 200 milhões, sendo uns R\$ 100 milhões no Rio Grande do Sul.

JC - Qual a data prevista para

a finalização do projeto de ampliação da unidade em Rio Grande?

Silva - A construção já está finalizada. No começo de maio, iniciou a transição do pessoal de construção para o de operação. Já temos boa parte do projeto operacional, cerca de 70%, metade dele já rodou em 2020, uma parcela importante, uma planta de granulação entrou em operação em fevereiro deste ano. Claro que ficam algumas finalizações, então até o fim de maio a gente conclui o que é da etapa de projeto e o pessoal da operação começa a atuar com os equipamentos e fazer os testes, com a curva de crescimento de volume operacional até atingir a capacidade máxima da planta, que a gente espera alcançar por outubro deste ano.

JC - Com a expansão, a unidade de Rio Grande passa a ter qual capacidade de produção?

Silva - Esse projeto vem para consolidar a nossa principal operação no Rio Grande do Sul. A produção de fertilizantes passará de 750 mil toneladas por ano para 1,2 milhão de toneladas e a capacidade da parte de distribuição, mistura e ensaio, passa de 1,5 milhão de toneladas para 2,5 milhão de toneladas. E o produto final pode sair por hidrovia, indo boa parte por barcaças até Porto Alegre ou por ferrovias, onde distribuimos também por Cruz Alta, onde temos uma unidade, e também por rodovias.

JC - A Yara pretendia concluir a ampliação do complexo rio-grandino em menos tempo, mas não foi possível. O que causou a postergação do cronograma?

Silva - Tivemos alguns desafios, ao longo da construção, como, por exemplo, na parte energética. O Estado estava com um gargalo de energia e, com isso, estamos fazendo um projeto de uma linha de transmissão para aumentar a capacidade energética do distrito industrial de Rio Grande. A estrutura deve entrar em operação em junho, quando deve ser interligada com a nossa planta. Parte do atraso também se deve à própria Covid-19, houve alguns lockdowns na região e tivemos que nos adequar e rever a nossa curva de contratos, o que fez com que o progresso da obra diminuísse. Com isso, a conclusão que era esperada para agosto do ano passado ficou



Silva diz que projeto irá consolidar a principal operação no Rio Grande do Sul

para maio de 2021.

JC - A produção da unidade de Rio Grande será destinada para quais mercados?

Silva - O maior cliente é o estado do Rio Grande do Sul, o agricultor gaúcho, mas com a competitividade que nós temos através da planta de Rio Grande a gente exporta para a Argentina, atende aos mercados de Santa Catarina, oeste do Paraná, Mato Grosso do Sul e, às vezes, até Mato Grosso. Nós estamos com um projeto que vamos colocar em execução, em Rio Grande também, que é um shiploader (equipamento empregado no carregamento e descarregamento de grãos sólidos em embarcações) para poder enviar produtos para São Luís, no Maranhão, onde também temos planta de distribuição.

JC - Como está o desenvolvimento do projeto da empresa em Serra do Salitre (MG), que prevê a mineração do fosfato e a conversão do material em fertilizante através de um investimento de R\$ 5 bilhões?

Silva - Os desafios da Covid-19 lá acabaram se impondo de uma forma maior do que em Rio Grande. Em Rio Grande, contratamos muito mão de obra local. Isso foi um grande benefício, porque minimiza o risco de trazer outras

pessoas de fora nesse momento complicado com o coronavírus. Em Serra do Salitre foi diferente, é um município de 10 mil a 11 mil habitantes, onde tínhamos cerca de 3 mil terceirizados, que a cada 15 dias tinham que ir e voltar para as suas regiões. Então, com o nosso parceiro de montagem e a prefeitura, a gente decidiu dar uma reduzida no projeto esperando a vacinação para retomar o empreendimento com força total, pois o risco é bem maior do que se a maioria dos trabalhadores fosse local.

JC - O que esperar para o futuro do agronegócio?

Silva - A Yara acredita muito no Brasil, vê o potencial do País. Hoje, no mundo, o Brasil alimenta aproximadamente 800 milhões de pessoas, com toda a sua produção. Viemos de incrementos fantásticos, o Rio Grande do Sul e o País cresceram 10% do ano passado para este em termos de demanda de fertilizantes. Estamos atingindo safras recordes de colheita de grãos. A gente vê o agricultor investindo muito em tecnologia. O que também percebemos da agricultura do futuro é o questionamento de como se faz uma agricultura mais verde, ou seja, como conseguir ser ambientalmente mais amigável.

YARA/DIVULGAÇÃO/JC

TECNOLOGIA



ADOBE STOCK/DIVULGAÇÃO/JC

Processo industrial enfrenta uma quebra de paradigma, ao sair da era dos produtos sempre iguais e abrir espaço para a customização

O futuro flexível, hiper customizado e conectado

A indústria 4.0 revoluciona os modos de produção

Patricia Knebel

patricia.knebel@jornaldocomercio.com.br

O leitor é um daqueles adeptos do café em cápsula? Se pudesse personalizar a sua caixa, que hoje é vendida com apenas um sabor, escolhendo a variedade da sua preferência, entre expresso, capuccino e chá verde, seria uma boa, não é mesmo? Pois isso já é possível. E não estamos falando que essa oferta é de uma startup, empresas que sabidamente têm processos mais ágeis e flexíveis. Mas da gigante Nestlé, que trabalha com escalas enormes.

Ao acessar o site “doseujeito” da Dolce Gusto, os clientes

podem montar a sua caixa com 50 ou 100 cápsulas, dar ok e, pronto, o pedido é direcionado para a entrega. Essa flexibilidade é possível com o uso de um equipamento desenvolvido pela Pollux, multinacional brasileira com mais de 1 mil projetos de tecnologia industrial implementados. Agora, a fabricante consegue produzir e enviar para o mercado exatamente o produto escolhido pelo consumidor, algo impensável até bem pouco tempo.

Bem-vindo ao maravilhoso mundo da Indústria 4.0, caro leitor, que usa a automação industrial e a integração de diferentes tecnologias, como Inteligência Artificial, robótica e Internet das Coisas (IoT) para promover a digitalização das atividades industriais, melhorando os processos e aumentando a produtividade.

Um mercado cujo potencial estimado de criação de valor para fabricantes e fornecedores é de US\$ 3,7 trilhões até 2025, segundo projeção da consultoria McKinsey.

Estamos falando de uma mudança drástica de paradigma que vinha acompanhando as revoluções industriais anteriores. A indústria se acostumou até aqui com a produção em massa, por meio de linhas de montagem rígidas. Com a Indústria 4.0, estamos falando em flexibilidade e customização da produção a partir de uma transformação profunda nas plantas fabris.

É o fim da era dos produtos sempre iguais e o início de um novo momento, no qual as pessoas poderão definir como querem o produto, e a manufatura terá capacidade de dar vazão a isso sendo flexível. É o que já está acontecendo com os carros – podemos entrar na internet e escolher cor, modelo e acessórios – com as cápsulas de café e com uma infinidade de novos produtos.

“Um dos maiores apelos da Indústria 4.0 é poder gerar um alto nível de flexibilização, a ponto de uma grande fábrica atender

o consumidor 4.0 de forma hiper customizada”, avalia o presidente da Associação Brasileira de Internet Industrial (ABII), José Rizzo Hahn Filho.

O direct-to-consumer, modelo verticalizado que elimina os intermediários dos processos de produção, nunca fez tanto sentido. As fabricantes precisam saber o que os consumidores querem de forma mais direta, para tornar a produção mais inteligente e a entrega mais ágil. O padrão da indústria que vigorou até aqui, com o fabricante de um lado, separado do seu consumidor pela empresa que distribui o produto e pela que vende, está com os dias contados.

“Essa necessidade dos intermediários está sendo muito questionada justamente porque hoje fica muito difícil para uma produtora de chocolate, por exemplo, saber qual a preferência de sabor do cliente de uma determinada região do Brasil. Quando a empresa consegue usar tecnologia para entender a demanda e flexibilizar a fabricação para fazer o que a pessoa quer, passa a ter um ganho extraordinário”, reforça Hahn.

Tecnologias que habilitam nova era exigem investimentos

Internet das Coisas, Inteligência Artificial, Impressão 3D e cloud. São essas as tecnologias habilitadoras da Indústria 4.0. Muitas outras podem se incorporar a esse ‘buffet’ que está à disposição das organizações para ajudar a potencializar a produtividade e construir o futuro do setor. Mas essas são as primordiais na medida em que viabilizam o próprio conceito da Indústria 4.0: forte customização, alta flexibilidade e produção em massa.

O ritmo de adoção, porém, ainda precisava ganhar tração. O mundo inteiro está atrasado, avalia o expert da SingularityU Brazil, Ricardo Cavallini. “Como esses projetos da Indústria 4.0 envolvem o uso de tecnologias exponenciais, e vivemos uma aceleração muito grande, fica muito difícil acompanhar o ritmo. Está todo mundo correndo para tentar fazer essa construção”, observa.

O que diferencia negativamente o Brasil dos países desenvolvidos é o grau de investimento, que por aqui é infinitamente inferior. Além disso, as nações do primeiro mundo têm uma base mais estruturada, indústrias mais evoluídas e um histórico de recursos aportados para a área da ciência. “A diferença dos aportes feitos por esses outros países em relação ao Brasil é assustadora”, aponta.

A gravidade dessa falta de visão, alerta Cavallini, é que não se trata de olhar apenas para o setor industrial, mas perceber que essas tecnologias terão um impacto assustador em emprego e no Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil. “Estamos falando de um reflexo impressionante nas nossas próprias vidas”, destaca.

Mas o Brasil não está parado na adoção destas tecnologias primordiais para viabilizar a Indústria 4.0. Todas já estão sendo trabalhadas e aplicadas; a preocupação é a quantidade de indústrias que estão fazendo isso.

Negacionistas da Indústria 4.0 podem não ter tempo para reverter cenário

A indústria brasileira representa hoje menos de 10% do Produto Interno Bruto Brasileiro (PIB). Entre 2006 e 2016, a produtividade do setor caiu mais de 7% no País – no Índice Global de Competitividade da Manufatura, caímos da 5ª posição em 2010 para a 29ª posição em 2016.

Levantamento da Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI) aponta para uma estimativa anual de redução de custos industriais no Brasil, a partir da migração da indústria para o conceito 4.0, será de, no mínimo, R\$ 73 bilhões por ano. “É um caminho sem volta. O mundo está adotando essas tecnologias para tornar empresas mais competitivas e precisamos avançar também”, destaca o diretor regional do Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai/RS), Carlos Trein.

Como parte dessa caminhada de conscientização, o Senai lançou recentemente o site Senai4.0, no qual aponta os caminhos para a indústria conseguir tornar seus processos produtivos mais enxutos: requalificar trabalhadores e gestores, adotar tecnologias já disponíveis e investir em pesquisa, desenvolvimento e inovação.

“Ninguém implanta a Indústria 4.0 por modismo. As empresas estão investindo nestes projetos porque precisam aumentar a produtividade, ter uma economia de recursos de ou porque precisam avançar na direção de novos modelos, como a customização em massa. A tecnologia permite isso”, aponta. Existem diversas outras iniciativas no País de debate desse tema, como o Grupo de Trabalho para a Indústria 4.0 (GTI 4.0), criado em 2017 pelo Ministério da Indústria, Comércio e Serviços (MDIC) para elaborar uma proposta de agenda nacional para o tema.

Definitivamente, é uma evolução da qual ninguém quer deixar de fazer parte. “Quando se fala da Indústria 4.0 no mundo, estamos nos referindo a um mercado de trilhões de dólares, que vai transformar a economia na Terra, gerar um crescimento impressionante. O Brasil não pode ficar de fora”, alerta o presidente da Associação Brasileira de Internet Industrial (ABII), José Rizzo Hahn Filho.

O conceito da Indústria 4.0 surgiu pela primeira vez em 2011, como resultado de um trabalho

da agência do governo alemão para comércio e investimento. E mesmo por lá, o processo ainda é de evolução e muitos desafios. Depois de um período de adaptação e entendimento do conceito pelas empresas, nos últimos cinco anos a Indústria 4.0 acelerou no país. Hoje, a estimativa é que, na média, as corporações alemãs estão a 40% da jornada total rumo à Indústria 4.0, projeta a ABII.

Já no Brasil, o cenário é bastante heterogêneo, com empresas tão avançadas quanto às europeias, e outras ainda paralisadas. Para essas últimas, há poucas esperanças, afirma o Hahn. Ele acredita que os empresários, a esta altura, já deveriam ter clareza sobre o quanto a automatização e a digitalização estão transformando os negócios. “É difícil tentar convencer quem ainda acha que isso é apenas uma moda. Não dá para trabalhar com os negacionistas da Indústria 4.0”, aponta.

Quem já está nesta jornada enfrenta pelo menos três grandes desafios rumo à quarta revolução industrial. Um deles é o tecnológico, que envolve a necessidade de adoção de infraestrutura, segurança dos dados e a interoperabilidade dos equipamentos. Outro é o financeiro, que diz respeito ao estabelecimento do orçamento, convencimento dos acionistas sobre a necessidade de investir e o desenho modelo.

E, por fim, mas não menos importante, as pessoas, que precisam ter as competências certas para esses projetos. De fato, a quarta revolução industrial passa, fundamentalmente, pelo fator humano. Pesquisa realizada pela Deloitte em 19 países, com 2.042 executivos C-level de empresas com receita de mais de R\$ 1 bilhão por ano, aponta que o Brasil tem avançado neste caminho, mas ainda de forma tímida, centralizada em grandes corporações.

“Cada fase representa uma batalha a ser vencida, que requer patrocínio forte dos líderes da corporação e um time competente para executar. Temos recomendado que as empresas não tentem fazer tudo sozinhas”, indica Hahn. Isso significa buscar consultorias externas e a parceira dos provedores das tecnologias envolvidas na Indústria 4.0, como a nuvem, 5G, Internet das Coisas (IoT) e robótica.



José Hahn Filho, da Associação Brasileira de Internet Industrial: Brasil não pode ficar de fora da transformação

Um novo consumidor a caminho

A tecnologia está alterando a forma como o consumidor e a indústria interagem e, a partir disso, a própria dinâmica da economia. Isso acontece desde a forma como se dá o engajamento do consumidor, usando canais virtuais, atendimento cognitivo, reconhecimento visual, sensores, wearables, que deixam rastros digitais que passam a ser monitorados e analisados por machine learning, IoT, blockchain até alimentar uma linha de vendas, produção e distribuição otimizada, suportada por ambientes inteligentes e pela flexibilidade da nuvem.

“As operações sempre confiaram num modelo push em que a demanda prevista pelo mercado impulsiona a produção e a distribuição. Mas, com a recente volatilidade experimentada na pandemia, fabricantes e varejistas precisaram repensar como responder a essa mudança de comportamento de demanda, impulsionada pelos novos comportamentos do consumidor”, analisa o executivo de consultoria, transformação cognitiva de processos da IBM América Latina, Eduardo Villela. Segundo ele, a criação de novas experiências para os clientes está forçando a indústria a inovar, enxergar novas oportunidades e gerar mais eficiência. A integração de múltiplos processos é fundamental para entregar a nova experiência do consumidor. “É preciso uma estrutura mais ágil e flexível, e tecnologias exponenciais como

a Inteligência Artificial e a automação, embarcados em workflows inteligentes, criam uma cadeia de suprimentos mais adaptável para responder aos novos modelos econômicos”, aponta.

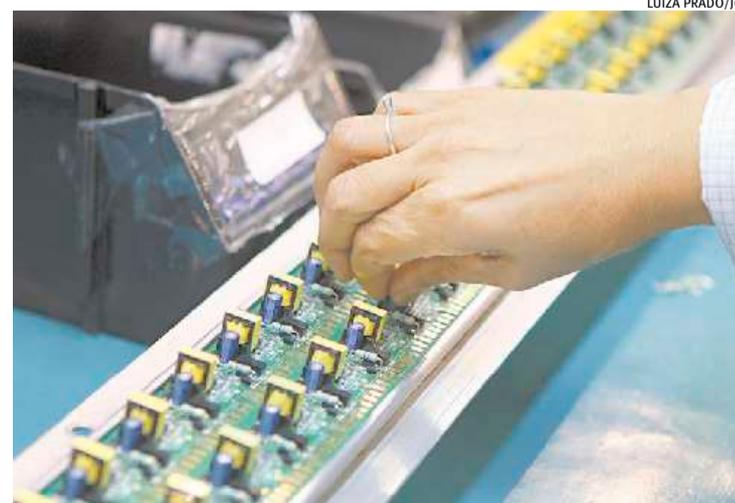
Para especialistas, não existe um modelo pronto para todas as empresas. Parte do processo é cada companhia descobrir como ela é afetada pela Indústria 4.0, assim como a sua cadeia de valor.

Já quando o assunto são os benefícios, eles são para todos. O principal deles é o aumento da eficiência operacional a partir da conexão dos equipamentos e do fato de os dados passarem a chegar em tempo real para os decisores. Quando o dado flui mais rapidamente, se cria um processo mais eficiente e isso traz muita economia.

Existe algo ainda mais

disruptivo, que é a mudança no modelo de negócios que a Indústria 4.0 pode trazer para as corporações. Um exemplo é o da Tesla Motors, montadora do Vale do Silício de carros elétricos de alto padrão. Os proprietários de alguns modelos da marca já se beneficiam de um sistema de sensores e radares que capturam informações em tempo real do uso do carro, enviam para a montadora que, por sua vez, pode fazer ajustes e melhorias técnicas. É uma grande mudança de paradigma para todo esse mercado automotivo.

“É preciso entender que tudo poderá passar a funcionar de forma diferente, porque as novas tecnologias permitirão isso. Aí o cuidado tem que ser maior, pois se a empresa não reagir a tempo poderá literalmente sair do mercado”, alerta Hahn, da ABII.



Criação de novas experiências obriga a indústria a inovar

TECNOLOGIA

Pandemia acelerou automatização das empresas

Ainda há um longo caminho a ser percorrido, mas não resta dúvida de que esse movimento rumo à quarta revolução industrial acelerou, e muito, desde que iniciou a pandemia da Covid-19.

Estudo da McKinsey aponta que, em 2020, a digitalização industrial enfrentou seu principal teste até hoje. As empresas foram confrontadas com a maior crise sanitária e econômica da história e tiveram que responder a isso com muita automação. Passado um tempo desde que iniciou a pandemia, a análise sugere três conclusões deste cenário: uma vitória para as empresas que já haviam adotado as tecnologias digitais em escala; um choque de realidade para aquelas que já estavam começando a utilizar essas tecnologias e um sinal de alerta para aquelas que ainda não iniciaram a sua jornada na Indústria 4.0.

Dos participantes do estudo, 94% disseram que a Indústria 4.0 os ajudou a manter suas operações funcionando durante a crise e 56% relataram que essas tecnologias haviam sido críticas para suas respostas à crise. "Vimos as empresas buscarem consultores externos para ajudar no desenho deste roadmap e agora partem para a prática. Arregaçaram as mangas, estão enfrentando os obstáculos desta jornada, e indo adiante", analisa o presidente da ABII, José Rizzo Hahn Filho.

O diretor regional do Senai/RS, Carlos Trein, comenta que a atividade industrial foi muito combatida pela crise econômica e pela pandemia. Dentro desta perspectiva, esse novo cenário que se abre é

promissor para a retomada. "Agora vemos grande uma perspectiva de aumento de consumo e a grande maioria das empresas está tendo que produzir mais. A tecnologia vem para permitir isso", aponta, destacando o trabalho que vem sendo feito pelas indústrias gaúchas.

Na Marcopolo, líder na fabricação de carrocerias de ônibus, a digitalização dos processos logísticos, de controle de produção e de manutenção digitalizada estão entre as prioridades. "Temos um roadmap de inovação para que os equipamentos conectados garantam uma maior produtividade, prevenindo falhas e reduzindo os custos operacionais", relata o diretor de Operações da companhia, Luciano Ricardo Resner. A fabricante faz uso extensivo de modelos como o Digital Twins, onde simulações do ambiente fabril garantem uma melhor produtividade, ergonomia da operação e otimização dos fluxos, antes que as modificações sejam implementadas. Além disso, utiliza a Impressão 3D desde 2005 e, hoje, conta com máquinas capazes de imprimir peças das mais variadas dimensões. A companhia também avançou na produção do primeiro veículo leve sobre pneus (VLP) 100% elétrico do País e já conta com 370 veículos elétricos e híbridos rodando em diversos países.

Olhar para essas novas possibilidades é uma constante dentro da Marcopolo. Um dos mais recentes lançamentos foram as soluções em biossegurança que envolvem desde a melhoria na renovação do ar interno dos ônibus, até a desinfecção por

luz ultra violeta. "O tema biossegurança é algo que passa a ser muito relevante para as pessoas ao utilizarem os meios de transporte. No período de dez meses, desde que ofertamos ao mercado o pacote de soluções Biosafe, já chegamos a cerca de 60% dos produtos com alguma dessas soluções implementadas, demonstrando a crescente preocupação de nossos clientes com a segurança dos passageiros frente aos riscos da pandemia", relata Resner.

A empresa criou a Marcopolo Next, hub de inovação para estar mais próxima da inovação gerada pelas startups. Entre os trabalhos já resultantes destas parcerias está a implantação do monitoramento remoto da operação de equipamentos. Já são mais de 30 máquinas pertencentes ao parque fabril que podem ser acompanhadas pelo celular. Hardwares e softwares interligados com as linhas de montagem da Marcopolo possibilitam que cada distúrbio ou parada de linha possa ser rapidamente reportada ao time de resposta rápida para contenção e solução definitiva.

Aliás, as indtechs, as startups com soluções voltadas ao setor industrial, podem colaborar, e muito, com esse processo de inovação pelo qual as corporações precisam passar. Um levantamento realizado pela Distrito mostra que as startups voltadas à Indústria 4.0 levantaram, em 2020, cinco vezes o valor captado em anos anteriores. Foram US\$ 61,51 milhões investidos no ano passado contra US\$ 11,66 milhões em 2019 e quase US\$ 15 milhões em 2018 e 2017.

Braskem avança em processos preditivos para reduzir o consumo de energia

Uma importante transformação está em curso na Braskem para reduzir o consumo de energia nos fornos de pirólise, que quebram as moléculas da nafta e as transformam nos produtos petroquímicos, como eteno, propeno e gasolina. É a implantação de um modelo capaz de prever o comportamento dos equipamentos e poder se antecipar na resolução de possíveis problemas que possam aparecer.

A mudança começou em Camaçari (BA) e agora será reaplicada em Triunfo (RS). A solução escolhida foi a da AspenTech, composta por um software de análise multivariável e uma ferramenta para realizar o monitoramento dos processos com soluções para a Indústria 4.0.

A nova ferramenta permite que a modelagem e customização dos dashboards sejam feitas pelos próprios engenheiros de acordo com as peculiaridades de cada equipamento. O usuário descobre oportunidades de melhorias quando, ao estudar seus dados, percebe pontos em que o equipamento operou bem, e pode investigar e questionar o modus operandi.

Os resultados começam a aparecer na Bahia. São milhares de dólares de ganho com a economia de energia na planta, muito acima do que tinham planejado. Isto acontece porque, com a interpretação do comportamento dos equipamentos, é possível interferir na planta, verificar onde há erro ou oportunidade e ajustar.

Com a performance alcançada, a redução do consumo de energia foi um dos destaques do ano de 2020 na Bahia. "A ferramenta permite redefinir os controles multivariados avançados que atuam diretamente na planta e, além dos ganhos, é possível fazer otimizações", explica engenheira especialista em fornos e membro do squad, Helena Olivieri.

Ela exemplifica que, durante a operação, não é possível visualizar todas as variáveis simultaneamente, por isto, o operador não percebe que um forno não está em uma região boa de operação do ponto de vista de consumo de energia, mas a ferramenta mostra quais são as variáveis que contribuem para determinada situação.

Aqui no Sul, a expectativa é de que a performance a ser alcançada siga o mesmo caminho, mas é preciso fazer customizações. Como cada forno é diferente, com características específicas, não basta copiar e colar o modelo. "Tem que aprender a conhecer aquele equipamento, aquela unidade. O rollout no Sul vai ser outro desafio. É sempre um novo começo, até na mesma unidade os fornos se comportam de forma diferente", constata Helena.

O diretor industrial da regional Sul da Braskem, Nelzo Silva, considera que há condições sólidas de implantação em Triunfo, onde já é feita a manutenção preditiva dos equipamentos. "O segredo da Indústria 4.0 é melhorar as condições de trabalho e as equipes que entenderem isto alcançarão bons resultados", projeta.



GELSON M. DA COSTA/DIVULGAÇÃO71C

Na fabricante Marcopolo, digitalização de processos logísticos e de controle de produção estão entre as prioridades

Veículos mais conectados, seguros e inteligentes são aposta da Volkswagen

Já pensou parar a produção de um carro por minuto devido a uma invasão de hacker no sistema? A provocação é feita pelo gerente de Planejamento Estratégico da Volkswagen América Latina, Fabricio Valerio, para destacar que, quando se pensa em fábricas altamente conectadas, nada pode ser deixado de lado. Muito menos a segurança. A empresa aposta na Internet das Coisas, computação em nuvem, segurança digital, robótica avançada e manufatura aditiva para avançar na digitalização das suas fábricas. E também na cultura para a inovação. "A Indústria 4.0 é mais do que um conceito e uma série de tecnologias, mas também uma mudança de mindset.", aponta o gestor da companhia, que é hoje um dos principais cases sobre esse tema no Brasil.

Jornal do Comércio – Como você enxerga esse cenário e transformação do mundo na direção dos modelos digitais?

Fabricio Valerio – A disrupção que vem ocorrendo em todos os mercados impacta muito o nosso negócio. Temos no Brasil um cenário um pouco diferente, onde a demanda por transporte como serviço, em vez de veículo como produto, ainda não é tão alta como em outros países, mas estamos nos antecipando a essa mudança. A principal tendência hoje está em conseguirmos produzir veículos cada vez mais conectados, seguros e inteligentes, pois essa é a principal demanda do mercado,

além da estratégia de eletrificação de veículos no País.

JC – Como tem sido essa caminhada da Volkswagen na mudança das suas fábricas rumo à quarta revolução industrial?

Valerio – O processo de transição da terceira para a quarta revolução industrial é complexo, principalmente quando levamos em consideração a velocidade com que as tecnologias se modificam nos tempos atuais. Mas, estamos empenhados em implementar com cada vez mais velocidade essas tecnologias em nossas plantas. Enxergamos a Indústria 4.0 como a capacidade das nossas pessoas de, utilizando-se das tecnologias habilitadoras, como Realidade Virtual, Internet das Coisas, Manufatura Aditiva e outras, implementar melhorias nos processos produtivos e administrativos, garantindo cada vez mais qualidade, produtividade e eficiência. A Indústria 4.0 é mais do que um conceito e uma série de tecnologias, mas também uma mudança de mindset.

JC – Como está desenhada a estratégia de Indústria 4.0 da companhia?

Valerio – Desde 2006 temos trabalhado com a Indústria 4.0 na Volkswagen do Brasil, com o uso de softwares de simulações, realidade virtual e manufatura aditiva (impressão 3D) com foco em reduzir custos na implementação de novos projetos. A liderança da empresa tem papel fundamental neste processo, que acompanha tudo por meio dos

indicadores de performance das áreas. Criamos departamentos centrais para administrar e coordenar essa transformação digital, preparamos e qualificamos as equipes com novas ferramentas e o gerenciamento do roadmap dos projetos alinhado às estratégias da matriz.

JC – O Brasil tem conseguido produzir bons resultados em relação aos outros países?

Valerio – O time brasileiro já inovou e apresentou soluções, principalmente low cost, aplicadas hoje aqui e em outras fábricas do grupo ao redor do mundo. Mais recentemente, o grupo VW definiu como estratégia global a construção de uma plataforma em parceria com a Amazon Web Services (AWS), chamada Digital Production Platform (DPP). Com essa ferramenta, é possível que todas as plantas conectem seus processos produtivos na nuvem, aperfeiçoando a implementação das tecnologias habilitadoras e estreitando, principalmente, a conexão entre área produtiva e TI. Um caso curioso foi a automação da leitura de código das baterias. Em nosso processo de montagem das baterias, o operador precisa fazer a leitura da etiqueta da bateria - QR-Code com número da peça, lote, turno de montagem – com um scanner e, em seguida, montá-la no veículo, de forma a manter um histórico e rastreabilidade do processo. Instalamos uma câmera inteligente que acompanha hoje essa operação, identificando automaticamente o código da



Fabricio Valerio destaca atuação da companhia em diversas frentes

bateria e o veículo no qual está sendo montada. Com isso conseguimos reduzir o tempo necessário para montagem nessa operação. Este é um exemplo simples de uma solução de baixo custo desenvolvida pela equipe brasileira.

JC – Quais são as tecnologias habilitadoras da Indústria 4.0 na VW?

Valerio – Trabalhamos em várias frentes, como a Internet das Coisas, Computação em Nuvem, Segurança Digital, Robótica Avançada, Manufatura Aditiva e outras aplicações. Temos hoje níveis de maturidade diferentes para cada uma delas, bem como diferenças entre as plantas da VW ao redor do mundo, mas todas em uso. Atentamos muito para a segurança e robustez da aplicação, principalmente em se tratado de dados sensíveis ou estratégicos. Já pensou parar a produção de 1carro/min devido à invasão de um hacker?

JC – Quais são os principais impactos da Indústria 4.0 na operação da Volkswagen?

Valerio – Com a implementação das tecnologias habilitadoras, conseguimos, por exemplo, reduzir o custo de processos via automações,

antes não possíveis, além da possibilidade de simulação e validação de novos processos nos mínimos detalhes. Fizemos isso, inclusive, com a experiência de imersão da realidade virtual e aumentada, de forma que o equipamento e o meio ambiente ao redor dele sejam sempre cuidadosamente avaliados. Assim, quando ocorrer a instalação física, caminhamos para o plug and play, aumentando a produtividade por meio de uso das tecnologias para identificar gargalos e perdas antes ocultas. Com isso, a chamada manutenção preditiva, modelo em que conseguimos, por meio do uso de tecnologias avançadas de análise de dados e Inteligência Artificial, podemos prever as quebras e atuar antecipadamente na manutenção do equipamento. Outro ganho importante é conseguir oferecer aos consumidores novos produtos e serviços em tempos menores – tomando como referência que são necessários anos para se desenvolver e lançar um carro do novo, cada mês é importante – e cada vez mais personalizáveis. Sem falar da gradual redução do tempo logístico, que impacta em entregas de peças e veículos mais rapidamente.

Avanço torna fábricas mais inteligentes e potencializa novos produtos

Deixar de acelerar as iniciativas na direção da Indústria 4.0 não significa apenas abrir mão de produtividade e, desta forma, de ter uma economia de bilhões todos os anos em ganho de eficiência, em redução de custos de manutenção de máquinas e em consumo de energia.

Outro aspecto fundamental é as possibilidades que existem de expansão do uso que hoje é feito destas tecnologias disruptivas nas indústrias. A impressão 3D, por

exemplo, é muito aplicada no Brasil para a produção de protótipos e reposição de peças. O especialista da SingularityU Brazil, Ricardo Cavallini, avalia que, apesar de ser uma aplicação interessante, é quase 'coisa do passado' se pensarmos no potencial que poderia estar sendo explorado. Por exemplo? Com 3D, podemos construir peças que não são factíveis usando tecnologias tradicionais.

É o caso da indústria aeronáutica. Atualmente, o maior custo para

uma companhia aérea é o combustível. Quanto maior o peso do avião, mais caro fica. "Com 3D, podemos criar peças com a mesma resistência mecânica, porém, muito mais leves. Se em cinco anos um fabricante conseguir fazer um avião 50% mais leve, mesmo que o custo final seja mais alto, as companhias vão querer comprar em função da redução de custos com combustível que isso irá representar", aponta Cavallini.

Já Inteligência Artificial e a

Internet das Coisas (IoT) ajudarão a tornar as fábricas cada vez mais inteligentes. Será possível, por exemplo, saber onde o funcionário está e se é uma área de risco ou não. Antigamente isso era complicado, mas, hoje, com sensores, câmera e reconhecimento de imagem, já é viável.

A relação das pessoas com as empresas está sendo afetada profundamente pelas tecnologias digitais e as operações não podem mais trabalhar numa execução linear ou

de forma isolada de outros processos afirma o executivo de consultoria, transformação cognitiva de processos da IBM América Latina, Eduardo Villela. "As cadeias de valor precisam estar integradas e automatizadas. A Inteligência Artificial pode dar conta da abundância de dados que existe nos diversos sistemas, se adaptar e aprender com eles, gerando insights para inovação e decisões operacionais e financeiras", aposta. (Patricia Knebel)

Jornal do Comércio

O Jornal de economia e negócios do RS

88 ANOS

88 ANOS ININTERRUPTOS NAS MÃOS DOS GAÚCHOS, LEVANDO **DIARIAMENTE CONTEÚDOS EXCLUSIVOS** E COM **CREDIBILIDADE**, SOBRE **ECONOMIA, POLÍTICA E NEGÓCIOS**.



Obrigado por construir conosco este caminho. Seguiremos juntos no impresso, no digital e aonde mais o futuro nos levar!

