

Estaleiros conclamam fornecedores

O presidente do Sindicato da Construção Naval (Sinaval), Ariovaldo Rocha, no I Fórum de Conteúdo Local, realizado dia 5, no Rio, com a presença de importantes representantes do Governo Federal, fez um chamado aos fornecedores nacionais.

- Há um enorme mercado a ser preenchido pela indústria local, mas muitos desses empresários não acordaram para essa realidade. Há encomendas bilionárias à disposição e que crescerão ainda mais com a exploração do pré-sal – diz Rocha.

Salienta que a atual carteira dos estaleiros beira US\$ 7 bilhões, mas, nos próximos anos, as encomendas podem chegar à astronômica cifra de US\$ 140 bilhões – mas adverte:

- Os fornecedores locais têm de se qualificar e lutar por esse espaço, da mesma maneira que os estaleiros mostraram ao governo a importância de reter essa ordens na construção naval brasileira.

De acordo com Rocha, nos navios da Transpetro, a participação nacional chega a 70%, mas, em barcos de apoio é bem menor, porque há mais equipamentos sofisticados, que pre-

cisam ser importados, em razão de serem feitos por poucos grupos internacionais.

Segundo Rocha, as expectativas positivas estão sempre crescendo. Os últimos dados indicam que, para o futuro próximo, a Petrobras e outras empresas de petróleo deverão encomendar, no país, 105 plataformas, 550 barcos de apoio e 70 petroleiros (navios aliviadores).

Isso representará milhões de parafusos, escadas, geladeiras, tubos, fios, lâmpadas, a serem fornecidos pela indústria nacional, mas, para isso, os fornecedores têm de mostrar interesse real em participar, de acordo com Rocha.

Acrescenta que, na solenidade de lançamento da nova política industrial do país, o programa Brasil Maior – que conta com apoio do Sinaval – Rocha recebeu, da presidente Dilma, a missão de elevar ainda mais o conteúdo nacional em navios e plataformas, o que, obviamente, exigirá presença mais ativa dos fornecedores nacionais.

Explica Rocha não haver preconceito em relação a empresas de capital estrangeiro que aportem no Brasil para aqui produzir itens de uso do setor naval:

Esse valor, conforme afirmou, mostra o tamanho da descoberta que o Brasil fez na área do pré-sal. E previu que o Brasil passará da 7ª economia mundial para a quinta num curto espaço de tempo, onde os novos consumidores são os países emergentes.

- Os países grandes como EUA e a Europa estão em recessão, com enormes problemas. E os emergentes são a locomotiva do crescimento e o Brasil aparece com destaque porque fez o seu dever de casa. Temos democracia que grande a confiabilidade e temos também o selo de qualidade. Hoje somos um

- Não há discriminação. Estrangeiros serão bem-vindos, desde que tenham CNPJ verde e amarelo – diz. O CNPJ é o Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas, que caracteriza empresas instaladas no Brasil, sem questionar a origem do capital.

Cita que a construção naval está passando de 600 mil toneladas anuais de processamento de aço para 1.200 e depois 1.600 e que se espera, igualmente, expansão dos que compõem o conteúdo local, ou seja, a indústria instalada no Brasil.

Uma preocupação de Rocha é com a efetivação de novos estaleiros – para atender à demanda anunciada e real. Afirma que Promar-Pernambuco e OSX, de Eike Batista, no Norte Fluminense, já são realidade, mas falta a concretização de novas unidades, como EBR (RS), Wilson, Sons (RS), Odebrecht (BA) e Eisa (AL).

Os estaleiros têm hoje, 56 mil empregados diretos e esperam adicionar mais 15 mil pessoas até 2014. Para este ano, são esperados contratos de 14 navios do sistema EBN – três da Lachmann e 11 da empresa Kingfish, ambos vencedores de contratos de aluguel de longo prazo à Petrobras. Além disso, há expectativa de 21 navios-sonda e 30 barcos de apoio.

Lembra Rocha que, para 2011, uma das prioridades do Sinaval é justamente o aumento de conteúdo local. "Queremos mais sistemas e equipamentos brasileiros em nossos navios e plataformas", conclui Rocha.

país admirado pelo mundo porque somos rico em energia, eólica, hidráulica, solar, temos o etanol e o pré-sal, que tem uma área do tamanho do Estado do Ceará, entre outros. E com isso, o Brasil passa a ser o grande ator.

- Somos a quarta maior carteira de petroleiros do mundo, a quinta maior carteira de navio em geral – disse, enfatizando que é preciso criar uma indústria de Navieças forte. No entanto alertou que isso não pode ser feito a qualquer preço.

- A competência tem que ser o idioma que a indústria tem que falar.



Transpetro otimista

O presidente da Transpetro, Sérgio Machado fez questão de deixar bem claro que a crise que afeta vários países do primeiro mundo é uma grande oportunidade para o Brasil despontar como uma grande potência econômica. E frisou que o país é privilegiado, pois já vive este momento "único". Lembrou que, há cerca de 15 dias, a Petrobras lançou o seu programa de investimentos de cerca de US\$ 227 bilhões.

Abimaq está apreensiva

O diretor-executivo da Associação Brasileira das Indústrias de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), Alberto Machado Neto, como um dos representantes do setor de navieças, apresentou uma série de dúvidas e problemas a serem analisados pelas autoridades da área econômica e do setor naval. Disse que um ponto crucial é a questão do projeto.

- Se o projeto do navio não for brasileiro, o modelo importado irá prescrever produtos estrangeiros - denunciou.

Machado Neto também quer que o financiamento dado pelo Fundo de Marinha Mercante (FMM) aos estaleiros seja estendido a toda a cadeia anterior, ou seja, incluindo as navieças.

- Louvo o esforço que redundou na recuperação dos estaleiros, mas para que toda a cadeia se beneficie, incluindo as navieças, há muito trabalho pela frente. Chegou a hora de cuidar do recheio do navio.

Lembrou que, na década de 80, o país teve um setor de navieças que se desmanchou por falta de encomendas e, por isso, muitos empresários pensam duas vezes em investir na especialidade. Um ponto importante, se-

gundo ele, é haver informação antecipada sobre a necessidade de encomendas, para que o setor de navieças se prepare devidamente.

- Indústria séria tem previsão e não aceita encomenda de última hora.

Lembrou Machado Neto que, do mesmo modo que os estaleiros, as navieças também quer "curva de aprendizado", ou seja, um período de adaptação, em que o preço de venda seja superior ao do mercado internacional, "exatamente como ocorreu com a construção naval".

Destacou ainda que, enquanto os estaleiros gozam de juros baixos, os industriais que lhes fornecem peças têm de penar com o mercado brasileiro, em que os juros de mercado são os mais altos do planeta. Citou que também os estaleiros são beneficiados por programas especiais, como o Repetro, o que não ocorre com navieças.

Disse que, se os estaleiros gostam de encomendas em série, também as indústrias querem o mesmo.

- Participar de uma licitação tem um custo, que não é pequeno, para as indústrias.

Machado Neto também considerou



essencial o Fundo Garantidor da Construção Naval (FGCN), pois os estaleiros são empresas modestas, em capital, em relação aos valores que alavancam e, portanto, precisam de um suporte para poderem dar garan-

tias aos fornecedores. As navieças igualmente querem redução de impostos

Outro ponto é a necessidade de financiamento em toda a rede, até a matéria prima.

O executivo chocou a platéia ao declarar que uma válvula chinesa custa menos do que a matéria prima brasileira para se fazer uma válvula. Sugeriu criação de um estoque regulador de aço ou permissão para importação de aço, para evitar agravamento do maior custo nacional.

Igualmente no caso de "draw back" - importação de itens que comporão um produto a ser reexportado - os estaleiros têm benefícios que são negados ao resto da cadeia.

- A política industrial tem de incluir as navieças - afirmou e conclui, dirigindo-se aos empresários da construção naval:

- Queremos fazer o que vocês fizeram.

Industrial denuncia Custo Brasil

Alberto Crespo, diretor da Alfa Laval Aalborg disse que a empresa produz caldeiras e outros equipamentos em Petrópolis (RJ) e a matriz tem fábricas em outros países, inclusive na China e Vietnã - o que faz com que o grupo compita consigo próprio. Recentemente, a Aalborg foi comprada pela sueca Alfa Laval.

Crespo disse que as caldeiras produzidas em Petrópolis são 39% mais caras do que as dos concorrentes internacionais e, com humildade, declarou:

- 31% se deve ao Custo Brasil, com

impostos, folha de pagamento, custo de aço e tudo mais. E 8% se devem à própria ineficiência de minha empresa.

Assim declarou que todas as intenções de se aumentar o conteúdo nacional podem esbarrar nos altos custos da estrutura brasileira.

Explicitou que, em manutenção e reparos, sua empresa domina o mercado. Também para o fornecimento de caldeiras para plataformas, com características especiais - estilo "tailor made" - a subsidiária brasileira também tem boas chances de fornecer caldeiras e outros equipamen-

tos. Já para itens seriados, como caldeiras de navios, disse ser reduzida a possibilidade de haver suprimento local: "A caldeira para navios é uma commodity, com preço fixado em disputa internacional".

Revelou que a empresa de Petrópolis é moderna, automatizada, tem certificações ISO e outras de entidades internacionais. E só peca pelo custo final. Após sua alocação, o presidente da Transpetro, Sergio Machado, foi cumprimentá-lo, elogiando-o por apresentar dados realistas da questão.



Wilson, Sons

Av: Rio Branco, 25 7º andar Centro - RJ

Tel: (21) 2206.4222 - Fax: (21) 2206.4224

www.wilsonsons.com.br

Anuncie aqui sua empresa
Fale conosco

Tel.: 21 7814-6256

acesse www.pressguide.com.br



COMPANHIA DE NAVEGAÇÃO NORSUL

Rua Augusto Severo, 08 - 7º andar - Glória

CEP 22021-040 - Rio de Janeiro - RJ

Tel.: (55 21) 2139-0505

Fax.: (55 21) 2139-0511

Site: www.norsul.com

Email: norsul@norsul.com

Navalshore visita EISA

Uma das novidades da feira Navalshore, encerrada dia 5, no Rio, foi anúncio feito pelo presidente da Transpetro, Sérgio Machado. Ele revelou que até o final do ano deve ser lançada a terceira edição do Promef, que englobará a licitação de aproximadamente 20 navios de médio e grande porte nos modelos VLCC, Suezmax e de produtos.

Machado prevê que até 2020 a indústria naval brasileira esteja produzindo cerca de 60 navios por ano, reflexo das expectativas do crescimento da produção de petróleo e derivados, que será de aproximadamente seis milhões de barris por dia. As atuais encomendas da Transpetro são de 49 navios.

Uma comitiva de empresários e expositores brasileiros e estrangeiros que participaram da Navalshore 2011 - Feira e Conferência da Indústria Naval e Offshore visitou as instalações do estaleiro EISA, na Ilha do Governador (RJ). A empresa é um dos símbolos da retomada da indústria naval no Brasil e tem atualmente oito embarcações em construção, gerando 2.500 empregos diretos.

Os empresários e expositores conheceram as instalações da Eisa, em especial o cais onde está sendo construído um navio para carregar minério de bauxita, que terá 280 metros de comprimento, 40 metros de largura e capacidade para embarcar 80 mil toneladas de carga. "O shipyard tour foi uma iniciativa da UBM Brazil com o propósito de apresentar in loco aos empresários o momento efervescente da indústria naval brasileira. Os executivos viram de perto a rotina ininterrupta de trabalho em um dos principais estaleiros do País, que tem entregas agendadas até 2015", disse Barbara Nogueira, gerente da Navalshore



A retomada da cadeia produtiva naval é uma realidade que movimenta o País de ponta a ponta e já coloca a indústria nacional como uma das mais promissoras do mundo. Esse é o balanço da Navalshore 2011 - Feira e Conferência da Indústria Naval e Offshore, evento promovido pela UBM Brazil. Durante três dias, mais de 14.000 pessoas conheceram as novidades no segmento apresentadas por 350 empresas de 15 países e participaram de painéis e debates que discutiram o rumo do setor.

Um dos destaques do último dia do evento foi a discussão promovida pela Conferência sobre o painel "Regionalização da Indústria e dos Pólos Navais no Brasil", que reuniu representantes das principais frentes de investimento do setor como Rio de Janeiro, Espírito Santo, Rio Grande do Sul e Pernambuco. "No Complexo Industrial Portuário do Suape (Pernambuco) teremos um dos maiores conglomerados navais do mundo.

Além de termos o maior estaleiro da América Latina, o Atlântico Sul, já negociamos a instalação de mais seis complexos do gênero", anunciou Silvio Leimig, diretor da Suape Global.

No Rio Grande do Sul, a produção naval brasileira também mostra a sua força. Segundo Aloísio Nóbrega, vice-presidente da Agência Gaúcha de Desenvolvimento e Promoção do Investimento (AGDI), estaleiros estão em plena produção e expansão no Estado, principalmente por conta do pré-sal: "O Estaleiro do Rio Grande está construindo oito cascos replicantes e a Quip está envolvida na construção da P-55, P-58 e P-63. A Wilson, Sons, que não encontra mais espaço para expandir em São Paulo, está investindo em barcos de apoio no Rio Grande do Sul e EISA - Estaleiro Ilha S.A. em um canteiro offshore".

João Almeida, da Drew Marine, empresa que fornece produtos químicos para navios, sai mais otimista da

Navalshore 2011: "Consegui fortalecer a minha marca no mercado em um momento de intensa atividade. A Transpetro está construindo mais barcos e as empresas internacionais estão cada vez mais interessadas no Brasil".

Outras referências de empresas estrangeiras que estão se expandindo no Brasil são a holandesa Damen Shipyards e a finlandesa Konecranes, que passaram os três dias da Navalshore em intensos encontros de negócios. "O mercado brasileiro é excepcional e esta feira mostrou isso. Minha expectativa é concretizar muitos negócios a partir dos encontros que tive na feira", ressaltou o diretor da Konecranes, Jussi Rautiainen.

O secretário de Estado de Desenvolvimento Econômico, Energia, Indústria e Serviços do Rio de Janeiro, Júlio Bueno, anunciou um pacote de benefícios que visa tornar o Estado um pólo da indústria de navieças no país. A estratégia envolve a criação, por parte da agência de fomento Investe Rio, de linhas de financiamento para o terceiro e quarto elo da cadeia produtiva na ordem de R\$ 3 bilhões, além de redução de tarifas.

O Sindicato Nacional da Indústria da Construção e Reparação Naval e Offshore (Sinaval) e Federação da Indústria Naval Argentina (Fina) renovaram, durante a feira, um acordo de parceria que busca a integração produtiva do Mercosul e a superação de obstáculos para o crescimento das relações comerciais na região tais como a implantação de uma tarifa comum. "Este intercâmbio com a indústria brasileira é fundamental para nós, porque conhecemos o potencial e as perspectivas do que vai acontecer aqui", afirmou Sebastián Aguilar, chefe de Relações Públicas da ARS (Astillero Rio Santiago).

As empresas européias do segmento também estão com os interesses voltados para o Brasil. Durante a Navalshore 2011, a Injetec, especializada em motores de grande porte como o de navios, assinou o contrato para assumir as representações internacionais exclusivas da WS Controles (Alemanha), Nicol & Andrew (Reino Unido) e Mar in Control (Holanda).