

China negocia investimentos

Empresários capixabas se reuniram ontem com embaixador chinês, que acredita numa parceria e em trocas comerciais

O Espírito Santo e a China estão mais próximos. Pelo menos, nos negócios. A aproximação é resultado dos contatos feitos ontem, durante a visita do embaixador chinês, Chen Duqing, que chegou quarta-feira ao Estado.

Depois de encontros com autoridades e empresários capixabas, ele constatou oportunidades de parcerias e novas trocas comerciais. "É possível haver investimentos conjuntos", afirmou.

Esses investimentos, segundo ele, ainda dependem de um maior conhecimento mútuo, mas as primeiras impressões o agradaram. "Pela minha fala e pelas reações que recebi, pude ver que o empresariado capixaba tem uma mentalidade muito aberta. Sabe como enfrentar os problemas e tem perspectiva de trabalhar junto com os chineses", comentou.

Uma das áreas em que os investimentos em parceria começam a tomar forma é a da indústria metalmeccânica. Duqing defende a idéia de trabalho conjunto, porque considera essa a melhor forma de encontrar soluções diante dos problemas comuns em um mundo globalizado. O objetivo é conjugar esforços para buscar uma saída "ganha-ganha", que beneficie ambos os lados.

Ele lembrou que a China já

compra minério de ferro da Samarco e da Vale do Rio Doce, além de celulose da Aracruz. Também citou o mármore e o granito como exemplos de exportações capixabas para a China.

O embaixador acrescenta que a posição do Espírito Santo como canal de escoamento dos produtos brasileiros é outro fator que impulsionará essa relação.

Nesse sentido, ele não demonstrou preocupações em relação aos gargalos de infra-estrutura do Brasil, porque vê o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), lançado pelo governo federal em janeiro, como um sinal de que há interesse em melhorar.

Duqing participou de almoço-palestra no Cerimonial Itamaraty, com cerca de 250 empresários e, à tarde, visitou a Companhia Docas do Espírito Santo (Codesa). No início da noite, novo encontro com industriais capixabas, desta vez na sede da Federação das Indústrias do Estado (Findes).

O presidente da Findes, Lucas Izoton, saiu confiante do encontro. "Acreditamos que podemos estimular ainda mais o diálogo e essa conversa. Não se faz negócios nos primeiros contatos, mas eles são importantes para que a gente possa desenvolver a relação e fazer avaliações", comentou.

LUIS PAJAU/AT



Chen Duqing e Lucas Izoton se reuniram na Findes

Mercado para todos

Não adianta reclamar. Os empresários brasileiros que temem a concorrência chinesa vão ter que se adaptar e procurar ocupar espaços, porque há lugar para todos.

Esse foi o sentimento predominante depois das conversas entre o embaixador chinês, Chen Duqing, e industriais capixabas, ontem à noite, na sede da Federação das Indústrias do Estado do Espírito Santo (Findes). O temor do empresariado, que foi tema de reportagem de **A Tribuna** na edição de ontem, não se justifica, segundo o embaixador chinês.

Ele disse que as reclamações são compreensíveis, mas destacou que a própria China enfrenta problemas semelhantes.

"Expliquei na reunião com em-

presários capixabas que a China enfrenta a mesma situação. Enquanto uns ficam contentes com a globalização, outros ficam muito preocupados", contou.

A opinião é compartilhada pelo presidente da Findes, Lucas Izoton, que acredita que é possível transformar a China, considerada por muitos como uma ameaça, numa oportunidade.

"A globalização da economia é inevitável e cada país, cada região, tem que produzir aquilo em que é mais competitivo", afirmou.

Izoton entende que os motivos da baixa competitividade brasileira diante da China não são responsabilidade do país asiático. "É culpa de nós mesmos", lamentou, citando a necessidade de reduzir a carga tributária.



Estoque na Aracruz Celulose: material enviado à China corresponde a até 18% da produção

Aracruz Celulose tem espaço

A Aracruz Celulose já transpôs a muralha da China há muito tempo. A empresa negocia de forma regular com os chineses desde 1982 e já tem um escritório comercial no país.

Hoje, os negócios com a China representam de 15% a 18% do total comercializado pela Aracruz. Em 2006, as vendas para o gigante asiático atingiram cerca de US\$ 270 milhões (R\$ 564 milhões), num total de 450 mil toneladas. O volume representa um crescimento de 2.150% em relação ao primeiro ano, quando foram vendidas aproximadamente 20 mil toneladas.

Os principais produtos comercializados pela Aracruz para o mercado chinês são papéis para impressão e de escrever, papéis

para embalagem e sanitários. Segundo o diretor comercial da Aracruz, João Felipe Carsalade, a tendência é de crescimento da demanda desses materiais.

Ele explica que a Ásia e a China, em particular, são considerados os pontos mais importantes de comércio de celulose. "A expectativa é positiva", afirma.

A Aracruz fechou o quarto trimestre de 2006 com lucro de R\$ 292 milhões, resultado 65% maior que o do mesmo período de 2005, quando atingiu R\$ 177 milhões. As vendas totais atingiram 806 mil toneladas, um recorde trimestral da empresa.

A produção de celulose atingiu um novo recorde no ano passado, com 3,1 milhões de toneladas, 11% acima do ano anterior.

"Vendemos 3 milhões de toneladas. Quase toda a produção", informa Carsalade.

Segundo ele, os maiores mercados são a Europa, com 37% do total, e os Estados Unidos (33%). A Ásia recebe 25%. O restante fica no mercado interno.

No Espírito Santo, a Aracruz está investindo para aumentar em 200 mil toneladas a capacidade de produção anual das fábricas A, B e C da Barra do Riacho. O "Projeto de Otimização 2330" entrou na fase da construção civil em novembro do ano passado.

O projeto prevê investimentos de aproximadamente US\$ 200 milhões (R\$ 418 milhões), para elevar a produção no local de 2,13 milhões para 2,33 milhões de toneladas/ano.

Cariacica adota lei para beneficiar microempresas

A Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, sancionada pelo presidente Lula em dezembro último, continua motivando adesões e a aprovação de novas legislações municipais voltadas para o mesmo objetivo.

A Prefeitura de Cariacica explicou ontem a aprovação de uma legislação municipal de apoio às micro e pequenas empresas.

A boa notícia foi anunciada pelo prefeito da cidade, Helder Salomão, na 1ª Reunião de Dirigentes e Conselheiros do Sistema Sebrae 2007, ontem, em Brasília.

"Reproduzimos o que está na Lei Geral, aprovada pelo Congresso Nacional e sancionada pelo presidente Lula, no final do ano passado, e incluímos questões específicas do nosso

município", informou o prefeito frisando que Cariacica foi a pioneira, pois Maringá (PR) adotou a medida antes da lei ser sancionada pelo presidente da República.

Empresas de confecções e moveleiras participantes de Arranjos Produtivos Locais (APL) foram beneficiadas, pois a nova lei municipal permite o funcionamento desses empreendimentos em endereços residenciais.

Cariacica possui 360 mil habitantes e, apesar de ser a terceira maior cidade do Estado, gera a menor receita per capita do Espírito Santo. Conhecida como cidade dormitório, devido à proximidade da capital capixaba, 98,9% de suas empresas são de micro e pequeno portes.

Doze mil empresas formais e 24 mil informais atuam no mercado local. "Nosso desafio é diminuir o número de informais e atrair novos negócios para o município", ressalta o prefeito.

Há um ano e sete meses, Cariacica já contava com o Fórum Empresarial Consultivo, que acompanhou os passos da construção e aprovação da Lei Geral.

Por este motivo, foi possível aprovar com rapidez a Lei Geral Municipal de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Em julho passado, foi lançado o Centro Integrado de Apoio à Micro e Pequena Empresa (Ciampe) em Cariacica.

Segundo Salomão, nesse órgão é possível abrir e regularizar empresas em apenas quatro dias.