

AVIAÇÃO COMERCIAL

Copa Airlines entra em 2005 com mais quatro vôos na rota brasileira

Página A-10



Larry Ellison

SOFTWARE

Oracle, com 75% das ações, assume o controle da PeopleSoft

Página A-10

TELEFONIA MÓVEL

Siemens decidirá em janeiro o destino de sua unidade de celulares

Página A-11



Carlos Cabral

MARKETING

Vinho português volta à ponta entre os europeus no Brasil

Página A-12

COMUNICAÇÃO

Time Warner negocia com Sprint parceria para lançar TV paga sem fio

Página A-12

AUTOMAÇÃO INDUSTRIAL

Novos investimentos dão fôlego ao setor em 2005

Neste ano faturamento cresceu 16%, segundo a Abinee

Patrícia Nakamura de São Paulo

As empresas de automação industrial e de instrumentação devem fechar o ano com faturamento de R\$ 2 bilhões, um aumento de 16% em relação a 2003 (em moeda correntes), de acordo com Nelson Ninin, um dos vice-presidentes da Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee) e presidente, no Brasil, da Instrument Society of America (ISA), entidade que congrega especialistas e empresários do setor. Apesar do bom resultado, o setor foi o que menos cresceu entre os segmentos acompanhados pela Abinee. O faturamento total da indústria elétrica e eletrônica em 2004 foi de R\$ 79,5 bilhões, 24% superior em comparação com 2003. Os principais destaques foram os setores de telecomunicações (alta de 50%, com faturamento de R\$ 13,2 bilhões), material elétrico de instalação (crescimento de 29%, com vendas de R\$ 5,9 bilhões) e equipamentos para geração, transmissão e distribuição de energia elétrica (desempenho 24% melhor, com R\$ 5,5 bilhões).

"Foi um crescimento modesto se levarmos em conta os investimentos necessários no País e também em comparação ao desempenho dos outros setores", disse Ninin. Apesar da queda dos juros e a maior facilidade para a obtenção de financiamento ao longo deste ano, uma parte das indústrias preferiram adiar planos de modernização de suas unidades. "O desempenho do setor foi impulsionado, a exemplo dos últimos anos, pela atualização de maquinário, expansão de linhas de produção e reposição de peças. Infelizmente o Brasil não contou com a instalação de um número significativo de novas fábricas, empreadas que demandam

Raio X	
Automação industrial no Brasil em 2004	
Faturamento	R\$ 1,9 bilhão
Exportações	US\$ 109 milhões
Importações	US\$ 860 milhões
Empresas	200
Previsão de crescimento em 2005	18%
Investimentos	cerca de R\$ 57 milhões

Fonte: Abinee

uma grande quantidade de equipamentos, geralmente modernos e de maior valor agregado".

Em 2005, a estimativa é que a automação industrial cresça 18%, caso a economia brasileira continue em aceleração e haja mais liberação de financiamentos. Papel e celulose, siderurgia, petroquímica e farmacêutica serão os setores que deverão encomendar o maior volume de equipamentos. Há ainda a expectativa pelas licitações que serão promovidas pela Petrobras no ano que vem, avaliadas em R\$ 70 bilhões e que garantirão encomendas nos próximos cinco anos.

O movimento também deve ser forte, de acordo com Ninin, na atualização e modernização de maquinário no ano que vem. "Apesar de estarmos em plena era digital, algumas empresas ainda contam com equipamentos fabricados nas décadas de 1970 e 1980 e, se não se atualizarem logo, perderão ainda mais competitividade em relação às empresas que utilizam tecnologia mais avançada". O executivo também afirmou que os investimentos das empresas de automação devem ficar dentro da média histórica, de 3% do faturamento.

Outro desafio a ser vencido pelo setor é reduzir o déficit da balança comercial. De acordo com levantamento preliminar da Abinee, as exportações alcançaram US\$ 109 milhões, bem acima dos US\$ 76 milhões obtidos em 2003. A maior parte das vendas foi destinada para a América do Sul. Já as importações saltaram de US\$ 700 milhões para US\$ 868 milhões neste ano. "A valorização do real ante o dólar é mais um fator de preocupação", disse Ninin. As importações chinesas, por enquanto, não representam ameaça por enquanto, afirmou.

Rockwell Automation fatura US\$ 4,4 bilhões

No Brasil, receita cresce 8% e atinge R\$ 230 milhões

Gustavo Viana de São Paulo

A multinacional norte-americana Rockwell Automation, especializada em automação industrial e controle de processos, alcançou vendas de US\$ 4,4 bilhões em seu exercício fiscal (entre outubro de 2003 e setembro de 2004), montante 10% maior em comparação aos US\$ 3,9 bilhões do exercício anterior. Deste montante, a área de 'control systems' (controle de processos) foi responsável por vendas de US\$ 3,6 bilhões, e a divisão de 'power systems' (automação para sistemas de energia) movimentou negócios de US\$ 725,5 milhões.

A empresa gerou um fluxo de caixa de US\$ 498,9 milhões no período. A Rockwell Automation do Brasil, subsidiária da companhia no País, registrou um faturamento bruto de R\$ 230 milhões, resultado 8% superior em comparação aos R\$ 213 milhões registrados no ano anterior. Dessa receita, R\$ 20 milhões foram resultado da expansão da sua base de clientes. Os distribuidores foram responsáveis por 52% do volume das vendas da empresa no período. Há cinco anos, este índice era de 27%.

A empresa encerrou o período com uma carteira de clientes 20% maior, totalizando 6 mil efetivos. Os segmentos de mercado que apresentaram a maior demanda para os produtos e soluções da Rockwell Automation foram os de petróleo e gás, mineração e agronegócios, que responderam por 40% do faturamento da companhia. "Para 2005, além desses três mercados há fortes expectativas de negócios para os setores exportadores, como siderurgia, papel e celulose. Isto sem contar com a recuperação interna da economia, já que também esperamos oportunidades nos setores automobilístico, cervejeiro, farmacêutico e alimentos", afirmou Claudio Teixeira, diretor comercial da Rockwell do Brasil.

As áreas de usinas de açúcar e álcool, segundo Teixeira, são as mais promissoras para os negócios da empresa, com vendas evoluindo a taxas médias de 20% a 25% ao ano. A Rockwell também disse manter a lideran-

ça no País na área do Controlador Lógico Programável (CLP), considerado o cérebro da automação de uma fábrica. Os projetos de automação de processo para cervejarias e indústrias farmacêuticas também tiveram um bom desempenho durante o último exercício, com 15% de crescimento.

A área de serviços (global manufacturing solutions) obteve um aumento de 8% nas vendas, principalmente em razão do crescimento dos serviços de conversão de base instalada e suporte técnico. A subsidiária brasileira exportou 20% da sua produção para a matriz, localizada em Cleveland, nos Estados Unidos.

No exercício encerrado em setembro de 2004, a Rockwell Automation do Brasil nomeou um novo diretor-geral, o engenheiro Mike Johnston, e vem comandando, há três meses, a subsidiária brasileira. O executivo retorna ao País, onde iniciou sua carreira internacional há 10 anos como gerente de marketing, ocupando, em seguida, posições como diretor geral na Argentina e diretor de marketing para América Latina.

A empresa comemorou 10 anos de operação ininterrupta da sua unidade produtora do Controlador Lógico Programável (CLP), dotado da tecnologia surface mounting technology (SMT). Localizada em São Paulo, no bairro da Água Branca, a Rockwell é a única multinacional fabricante de CLP instalada no País.

Entre as principais clientes da Rockwell Automation do Brasil estão Alumar, Companhia Siderúrgica de Tubarão (CST), Companhia Vale do Rio Doce (CVRD), Petrobras, Usiminas, Votorantim Metais, Ford, de Camaçari (BA), General Motors, de Gravataí (RS), Usina Cresciunial, de Leme (SP), e a esmagadora de soja ADM, de Rondonópolis (MT). A Rockwell investiu R\$ 400 mil para inaugurar, em novembro deste ano, o primeiro centro de capacitação em automação industrial localizado na região Nordeste, instalado na Universidade Federal da Bahia (UFBA), localizada em Salvador. O aporte foi para a compra de equipamentos e montagem dos laboratórios.

Depois de fazer a barba, cuide da sua pele.



NIVEA For Men. Para o homem que ousa se cuidar.



COMÉRCIO & SERVIÇOS

LEILÕES

Nova estratégia para a recuperação de ativos

Com credibilidade em alta, leilões conquistam empresas

Regiane de Oliveira de São Paulo

Em 2004, empresas como a Dow Chemical, Xerox, Unibanco AIG Seguros, Companhia Vale do Rio Doce e Natura descobriram uma estratégia em comum para recuperar seus investimentos: a venda de ativos como sucatas, frotas, máquinas pesadas, resíduos industriais e materiais de estoques, por meio da realização de leilões. A antiga forma de negociação reconquistou a credibilidade perdida e já garante seu espaço no planejamento estratégico das empresas.

Segundo Ronaldo Santoro, diretor comercial da Superbid, especializada na recuperação de capital por meio de leilões presenciais e via internet, a falta de transparência nas operações de leilões tradicionais, afastou as empresas. "O passado condena", comenta Santoro. "Na década de 80, muitas empresas pararam de participar de pregões e passaram a realizar a venda de porta de fábrica", afirma o diretor. Esta medida limitou o campo de alcance dos produtos e também a possibilidade de negociação de melhores preços para os ativos.

Há quatro anos, porém, com volta dos leilões presenciais, agora ampliados para internet, as empresas voltaram a contar com esta opção de negócio. Afinal, os resultados obtidos até o momento mostram resultados bastante satisfatórios.

A indústria de auto-peças Sabó é um exemplo disso. Segundo Santoro, este ano pela primeira vez a empresa realizou um leilão de máquinas e equipamentos industriais. Antes, a empresa realizava a venda de excedentes no balcão. A expectativa inicial era a recuperação de R\$ 337 mil do valor investido. O resultado, porém, surpreendeu. Os ativos leiloados tiveram uma valorização de R\$ 925 mil.

O leilão afetou até mesmo os planos da empresa para o próximo ano. A partir de 2005, a Sabó vai colocar a recuperação de

capital como uma estratégia em seu orçamento. "Isto porque as empresas estão começando a entender a importância dos leilões de ativos em seus resultados", afirma Ronaldo Santoro.

A própria Superbid é um bom exemplo de como os leilões recuperaram o antigo prestígio. A experiência da empresa no setor atraiu a atenção do mercado. No ano passado, foram atendidas 139 empresas vendedoras, 30% a mais do que em 2003. Atuando em um universo de 30 mil compradores ativos, a companhia movimentou, nos últimos dois anos, R\$ 140 milhões. Somente em 2004, foram realizados 165 pregões, contra 114 em 2003.

Um dos fatores que colaborou para o bom desempenho da Superbid foi a realização de leilões de equipamentos e máquinas pesadas como guindastes, tratores, motoniveladoras e pás carregadeiras. A comercialização de ativos deste segmento obteve um crescimento de 80%, em relação ao ano passado, resultado do atendimento a companhias como Servix Engenharia, Sotreq, Camargo Correa, Andrade Gutierrez, Minas Empreendimentos e Holcim.

Outro destaque deste ano foram os leilões oficiais judiciais. Pela primeira vez, o Estado de São Paulo realizou esta forma de pregão, para a venda de bens penhorados em execuções fiscais, fora dos domicílios forenses. No total, foram 2 mil lotes que incluíram produtos como máquinas, equipamentos, veículos e imóveis.

"O sistema de leilão da Superbid permitiu maior democratização e transparência do processo, pois os lotes colocados em leilão pelo Estado de São Paulo tiveram, em tempo real, disputa presencial e via internet com lances de todo o País", diz Santoro.

Este ano, a empresa firmou ainda uma parceria com a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), o Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (Ciesp) e

a Organização Nacional da Indústria do Petróleo (ONIP) para atender às empresas associadas a estas instituições que estejam à procura de produtos e matérias-primas com custos competitivos, assim como aquelas que pretendam dar um destino aos ativos de segunda mão.

Perspectivas para 2005

Para o próximo ano, a promessa da Superbid é a expansão dos leilões de máquinas pesadas, dos leilões judiciais e também os de resíduos químicos. "Queremos realizar, em média, um leilão por dia", ressalta Santoro.

Este resultado, porém, depende ainda de ações de informação ao mercado quanto a validade e qualidade do serviço de leilão, principalmente, no que diz respeito aos resíduos químicos, que envolvem risco ambiental. "As empresas precisam estar seguras quanto ao resultado das operações. É um processo de aceitação ainda é lento, mas em expansão", comenta o executivo.

VAREJO

Extra ganha com vales-presente

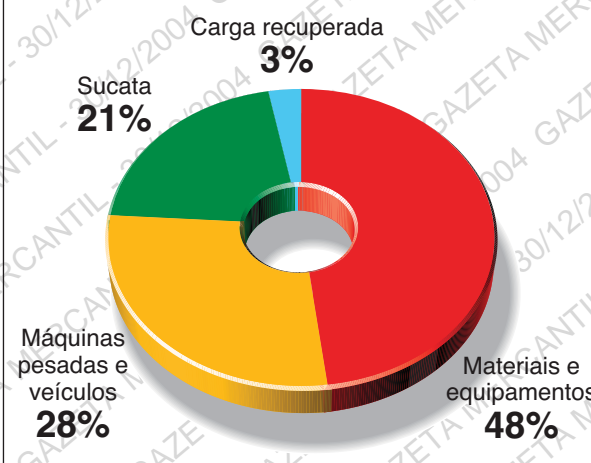
Os vales-presente não foram sucesso de vendas apenas nos Estados Unidos, onde responderam por 11% das compras realizadas neste Natal. No Brasil, a rede de supermercados Extra lançou o produto em agosto e já comemora os bons resultados da estratégia. Somente em dezembro, a rede já havia vendido 37 mil cartões em todo o País, 30% mais que a média mensal.

Segundo José Emiliano de Abreu Neto, gerente responsável pelo Cartão-Presente Extra, a grande vantagem do produto é o fato de ele poder ser recarregado para futuras compras. Abreu ressalta que, somente neste mês, foram realizadas 6,5 mil recargas. Este resultado equivale ao valor de todas as recargas realizadas entre agosto e novembro.

O valor das recargas também aumentou em 30%. Os consumidores gastaram, este

Leilão de Ativos em 2004

Tipo de produto comercializado



Fonte: Superbid

Mas a grande novidade fica por conta da Bolsa de Sucata, que será aberta no próximo semestre. De acordo com Santoro, trata-se de um novo serviço, no qual as sucatas, antes de serem leiloadas, serão beneficiadas, para estarem prontas para a utilização pelas empresas compradoras.