

CLIPPING DE NOTÍCIAS

Fevereiro-Abril/2010

NEGÓCIOS Meta do grupo baiano é de ficar entre as cinco maiores petroquímicas do mundo até 2020

Braskem compra americana Sunoco por US\$ 350 milhões

ANDRÉ MAGNABOSCO Agência Estado, São Paulo

O presidente da Braskem, Bernardo Gradin, anunciou ontem a aquisição da americana Sunoco, no primeiro passo efetivo de internacionalização da companhia. “Temos estratégia de que os EUA se tornem uma base importante para a empresa que queremos criar até 2020”, afirmou. O acordo de US\$ 350 milhões também inclui um contrato de fornecimento de eteno para as fábricas da companhia brasileira.

O interesse em ativos nos EUA foi iniciado no segundo trimestre do ano passado e está concentrado em fábricas de polietileno e polipropileno, integradas ou não a centrais petroquímicas. Segundo o executivo, a Braskem mantém conversações com quatro até seis empresas. A prioridade, segundo ele, será buscar ativos interessantes, que permitam à companhia ampliar a presença naquele mercado sem comprometer a hígidez financeira. “A prioridade é a qualidade (do ativo)”, afirmou.

Sem detalhar quais ativos estão em análise, Gradin afirmou que a nova aquisição deve respeitar o atual nível de alavancagem da companhia, por volta de três vezes a relação entre dívida líquida e Ebitda (lucro sem descontar impostos e juros). Gradin destacou ainda a redução dos preços dos ativos nos EUA como estímulo à operação.

Outros países

Segundo estimativas da Braskem, a construção de três fábricas semelhantes

às unidades da Sunoco demandariam investimento de US\$ 800 milhões.

Caso as unidades da Sunoco fossem novas, o investimento seria de US\$ 1 bilhão a US\$ 1,1 bilhão. A Braskem não trabalha com prazos para concluir uma nova aquisição.

Além dos Estados Unidos, a Braskem também está presente em países como México, Peru e Venezuela, mas nesses casos os projetos ainda estão em fase de análise ou implantação.

A Sunoco é a quarta maior fabricante de polipropileno dos EUA e tem a indústria automotiva como principal cliente. A companhia compra propeno de refinarias em modelo semelhante ao adotado pela Braskem na Petroquímica Paulínia (SP). Gradin não deu detalhes do contrato, mas informou que o nome Sunoco será alterado para Braskem. A meta da empresa, revelada anteriormente pelo presidente da Petrobras, José Sergio Gabrielli, é estar entre as cinco maiores do setor no mundo até o fim da próxima década – a Petrobras é a principal sócia da Odebrecht no controle da Braskem.

Em teleconferência com analistas e investidores, o vice presidente de Finanças e de Relações com Investidores da Braskem, Carlos Fadigas, destacou que os novos passos no exterior estão atrelados ao processo de incorporação da Quattor e da Sunoco Chemicals, o que deve levar até quatro meses.



COMITÊ DE FOMENTO INDUSTRIAL DE CAMAÇARI

Para viabilizar novas aquisições no exterior, a Braskem deverá contar com o apoio do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social



PÓLO INDUSTRIAL DE CAMAÇARI

(BNDES). “No passado consultamos o BNDES e ele deu aval para o nosso processo de internacionalização”, afirmou Carlos Fadigas.

05 de fevereiro de 2010
JORNAL A TARDE – OPINIÃO – A2
COLUNA TEMPO PRESENTE

Fieb elege Mascarenhas

Conforme o previsto, o empresário José de Freitas Mascarenhas, diretor da Norberto Odebrechet, foi eleito ontem presidente da Federação das Indústrias da Bahia por unanimidade dos votos do colégio eleitoral. O 1º-vice é Victor Ventim (atual presidente) e nas demais vices estão Emmanuel Maluf, Reinaldo Dantas Sampaio, Carlos Gilberto Cavalcante e Vicente Matos.

COMÉRCIO - As vendas da Bahia para o exterior bateram recorde no mês passado e atingiram US\$ 731,7 milhões

Indústria baiana consolida retomada das exportações

JOÃO PEDRO PITOMBO

Uma combinação de recuperação dos preços no mercado internacional e aumento do volume de vendas vem consolidando a retomada das exportações nas indústrias baianas. Os dados da balança comercial do primeiro trimestre de 2010, divulgados ontem pela Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia (SEI), mostram que as exportações baianas atingiram um patamar de US\$ 731,7 milhões, impulsionados pelos principais segmentos da indústria.

O setor de petróleo e derivados foi o que mais se destacou, crescendo cinco vezes em relação ao primeiro trimestre do ano passado, quando a crise financeira global estava no seu auge. O salto nas receitas com comércio exterior foi de US\$ 84,2 milhões para US\$ 449,1 milhões no primeiro trimestre de 2010. Os setores de químicos, petroquímicos, celulose, metalurgia e automóveis também registraram crescimento significativo.

A recuperação nos preços destes produtos foi fundamental para esta retomada.

Somente o preço do petróleo cresceu de 100,03% no mercado internacional, saltando de US\$ 223 para US\$ 460 a tonelada. O cobre também se destacou, com valorização de 43% no preço.

Novos mercados

A perspectiva é de um aumento gradual das exportações até o final deste ano.

De acordo com Arthur Souza Cruz, coordenador de comércio exterior da Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia (SEI), a perspectiva é de um incremento de 10% no volume de vendas para o exterior.

Na avaliação do superintendente do Comitê de Fomento Industrial de Camaçari (Cofic), Mauro Pereira, as indústrias baianas têm retomado o espaço em mercados de parceiros tradicionais, como Estados Unidos e Argentina.

Além disso, têm ampliado as vendas para a China. Os dados da balança comercial mostram que entre março do ano passado e deste ano, o volume de exportações para os chineses cresceu 89%.

O presidente do Sindicato das Indústrias Químicas da Bahia (Sinteq) e vice-presidente da Braskem, Manoel Carnaúba, destaca as oportunidades que o setor tem encontrado em países da América Latina, como Venezuela, Colômbia e México.

Segundo ele, o mercado europeu e norte-americano mantém uma importância relativa, mas tem perdido espaço para novos parceiros.

“Espero que este cenário de maior diversificação venha para ficar”, destaca.

Entressafra

Os segmentos agrícolas, como a soja e o algodão, tiveram perdas no primeiro trimestre deste ano em relação a 2009.

No entanto, segundo Arthur Cruz, da SEI, as perdas são sazonais por conta da entressafra destas culturas.

EMPRESAS - Multinacional está há um ano tendo prejuízos financeiros

Produto chinês afeta resultados da Monsanto

AGUIRRE PEIXOTO

A unidade industrial da Monsanto no Polo Petroquímico de Camaçari está há um ano amargando prejuízos financeiros, sem registrar lucro. O motivo: o preço do ácido de glifosato, produto desenvolvido pela Monsanto em Camaçari e que serve de matéria-prima para a produção de herbicidas, caiu no Brasil devido à concorrência chinesa, que já se tornou fornecedora dos antigos compradores da Monsanto.

Por causa disso, a empresa recebeu ontem o governador Jaques Wagner, com o objetivo de pedir seu apoio na pressão sobre a Câmara de Comércio Exterior (Camex), órgão do governo federal, para a tomada de medidas antidumping. A Monsanto realizou uma queixa no ano passado, mas até o momento a Camex ainda não atuou.

“O quilo do ácido de glifosato custava US\$ 13 na metade de 2008. Em 10 meses, o preço havia caído para US\$ 3”, reclamou Ricardo Madureira, diretor-geral para América do Sul da Monsanto. Ele não quis revelar o valor do prejuízo sofrido pela empresa porque está sendo objeto de auditoria da Camex, para tomar definições sobre o antidumping. Junto a essa queda de preço, subiu de 13% para 67% a participação dos chineses no mercado brasileiro, ao mesmo tempo que caiu a tarifa antidumping.

Inaugurada em 2001, a fábrica da Monsanto em Camaçari já recebeu investimentos de US\$ 450 milhões e emprega cerca de 1.500 profissionais, direta e indiretamente.

A unidade produz o ácido de glifosato, que era fornecido para 17 empresas brasileiras até a chegada da concorrência chinesa. Agora, o produto só é destinado às unidades da própria Monsanto. O ácido de glifosato é matéria-prima para a fabricação do herbicida Roundup, um dos mais tradicionais do mundo.

Cadeia

Madureira descarta a hipótese de fechamento da fábrica. “Não trabalhamos com essa possibilidade. Como somos uma empresa de grande porte, tivemos condições de absorver o prejuízo do último ano, mas é uma situação crítica”, afirmou. Ele ressalta que a Monsanto é compradora de outras empresas do Polo, como a Braskem, a Oxiten, Copenor e Cetrel, que também seriam abaladas caso a empresa fechasse.

Wagner considerou “razoável” a demanda da empresa e disse que faria a articulação política necessária. “Não podemos aceitar que o País fique dependente de um produto importado quando ele já é produzido aqui”, disse.

A Camex já definiu que o preço razoável para o ácido de glifosato seria US\$ 3,60 por quilo (hoje em torno de US\$ 2,90). No entanto, a taxa sobre chineses ainda é insuficiente para que seus preços subam a esse patamar.

Unigel

O governador participou ainda da inauguração de novas unidades de produção de acrílicos e fertilizantes da

Unigel, em Candeias. Com a ampliação, a empresa torna-se a sexta maior produtora mundial de metacrilatos, acrílico usado na indústria da construção civil e automobilística.

Após um investimento de R\$ 400 milhões, a Unigel passa a produzir 90 mil toneladas anuais de metacrilato (antes eram 30 mil) e 400 mil toneladas anuais de sulfato de amônio (antes eram 130 mil), usado como fertilizante.

O primeiro abastece tanto o mercado brasileiro como o externo, enquanto o segundo está voltado mais à economia doméstica (é usado em plantações de café, milho e algodão). A ampliação

permitiu empregar 250 novos profissionais. O faturamento da empresa está em R\$ 350 milhões anuais.

O presidente da empresa, Henri Slezynger, aproveitou a ocasião para se queixar do preço do gás natural. “A nossa matéria-prima, o gás, é comprado por nós a US\$ 12, enquanto concorrentes de outros países encontram preços na casa dos US\$ 4. Precisamos de uma política para garantir que o preço do gás, quando usado como matéria-prima, seja mais baixo do que no uso como combustível”, disse. Wagner prometeu levar a demanda à Petrobras.

REFERÊNCIA - Iniciativas em escolas públicas têm facilitado a abordagem de uma temática que ainda segue como tabu

Projetos ajudam a falar sobre sexualidade

CLEIDIANA RAMOS

Atirem a primeira pedra pais ou educadores que não tremeram diante da necessidade de abordar o tema sexo com filhos e alunos.

Encontrar formas mais eficientes e cômodas é um desafio que tem sido superado por projetos que são desenvolvidos em escolas da rede pública de Salvador e região metropolitana.

No bairro de Águas Claras, na capital, a Escola Estadual Renan Baleeiro mantém o Núcleo de Saúde e Prevenção. Criado em 2003, o programa permite a abordagem de temas como gênero, sexualidade e DST/Aids por meio de oficinas. A escola já se tornou referência em educação sexual dentre as que formam a rede e os resultados demonstram que o investimento tem retorno imediato.

Nos últimos três anos, por exemplo, só foi registrado um caso de gravidez na adolescência. “A última ocorrência foi em 2007. Este dado foi muito importante para percebermos a importância do programa e fortalecê-lo”, afirma Elias Malaquias, diretor da Renan Baleeiro.

Além das oficinas e das discussões em sala de aula, os alunos têm abertura para pedir, por exemplo, preservativos. “Eles têm tranquilidade para conversar, tirar dúvidas e o nosso trabalho conta também com os pais, que têm apoiado o nosso projeto. Não temos queixas”, diz a professora Andréa Senhorinho, coordenadora do projeto.

Pulseirinha

O envolvimento da escola na educação sexual é um ganho a mais. Afinal, crianças e jovens passam parte do dia em ambiente escolar. Além disso, com a evolução da informação, o acesso a abordagens sobre sexualidade e sexo chegam cada vez mais cedo. Um exemplo recente foi o caso das pulseirinhas coloridas que entraram na moda em várias cidades brasileiras, cujo uso em outros países seguia códigos sexuais.

Mas as pulseirinhas representam outra vertente de jogos com carga sexual que são comuns nas escolas. Há 20 anos, por exemplo, a brincadeira era disputar ABC. Os envolvidos no jogo tinham que andar com estas letras grafadas no corpo sob o risco de pagar multas em forma de toques como abraços e beijos mais ou menos intensos.

“O ideal ao se falar de sexualidade com crianças e adolescentes é trabalhar a questão da diferença e ser explicativo e direto”, diz a psicóloga e bióloga Kátia Queiroz, que coordena o Programa de Integração Educacional (PIE), mantido pelo Comitê de Fomento Industrial de Camaçari (Cofic).

O programa funciona há 14 anos em escolas da rede pública de Camaçari, município situado a 50 km de Salvador, e Dias D’Ávila, localizado a 56 km da capital baiana.

Atualmente, 33 escolas estão inseridas no programa, das quais 20 em Dias D’Ávila e 13 em Camaçari.

As oficinas do programa reúnem, numa mesma oficina, pais, alunos e professores.

A ideia central é promover o diálogo de temas que muitas vezes são tratados como tabu. “É interessante como os participantes do grupo interagem apesar da diferença de idade”, destaca a psicóloga Kátia Queiroz.

Leveza

As oficinas abordam questões variadas e cada uma tem duração de quatro horas. “Todo mundo participa e ninguém quer sair. Discutimos as diferenças

entre homem e mulher, questões culturais, métodos anticoncepcionais, DST, dentre outros assuntos”, relata Kátia Queiroz.

Além dos debates, as oficinas comportam diversas dinâmicas. De acordo com a psicóloga, as oficinas são realizadas em um clima participativo e leve.

“Nós levamos para as oficinas músicas de ritmos variados que abordam a sexualidade mesmo aquelas que usam duplo sentido. É importante para discutir, inclusive, as questões culturais”, acrescenta Kátia Queiroz.