



# ANotícia

SANTA CATARINA •



www.an.com.br

Nº 22.962 • R\$ 3,00



DOMINGO

B2  
Domingo

AN ECONOMIA

A NOTÍCIA  
Santa Catarina

## Perdidos no ciberespaço

LOU ZALANY



Depois de uma década de altos e baixos, a internet se transformou num maree e parte integrante da cultura ocidental, se não, de todo o planeta. Quem hoje, em sua consciência, pode dizer que consegue viver sem e-mail? Algo que até bem pouco tempo atrás, sequer existia. A tecnologia se desenvolveu tanto na última década, que pode ser carregada até no bolso, com o uso de aparelhos como handhelds e telefones celulares. Agora que chegamos tão longe, onde vai parar a internet?

O problema principal, creio, é passar uma imagem positiva da supervida da informação, principalmente às empresas que trabalham com comércio eletrônico ou e-business, que soferam com o "estouro da bolha" em 2000, resultando em milhares de pedidos de bancarota. O motivo principal para este crash foi a fé cega na revolução da informação, que levou muita gente boa a crer que poderia ser bem-sucedido só por ter colocado sua página na web. Ledo engano.

A bolha das empresas conectadas como "ponto zero" foi inflada na esperança de que fosse verdadeira a teoria — ou o conto de fadas — que dizia que a internet iria, de forma mágica, materializar novos lucros para qualquer negócio com um web site. Levou alguns anos para que a

maioria das companhias se desse conta de que gerenciar um negócio bem-sucedido de e-business requer mais do que largura de banda e um nome de domínio.

A medida que a confiança no comércio eletrônico continua a crescer, os investimentos em alta tecnologia também estão voltando gradativamente. A International Data Corporation prevê, num estudo lançado em 2003, que os gastos com tecnologia para apoiar iniciativas que envolvam a web irão mais do que dobrar, chegando a US\$ 2,2 bilhões, até o final de 2004. Um número mais do que impressionante. Estes investimentos irão afetar, sem

dúvida, a forma como negócios de pequeno e médio portes conduzem seus e-commerce através da internet.

A verdade é que 90% dos web sites não estão totalmente preparados para utilizar 100% seu potencial de comércio eletrônico. Para quem quiser se aprofundar no tema, basta visitar: www.websites.dontwork.com. Web sites que contribuem para a produtividade de suas atividades, e não apenas oferecem um "catálogo virtual" de seus produtos, são o novo paradigma para os negócios que verdadeiramente podem se beneficiar da internet. A principal reclamação das empresas que desejam estabelecer

seus e-businesses é o custo envolvido na sua produção.

Uma solução para este problema é "sair às compras" no chamado Global e-Marketplace (Supermercado Virtual Global) e terceirizar projetos de internet aos web developers que sejam os menos caros. Os centros de produção global de certificados, como os que utiliza a WSL, por exemplo, estão estrategicamente localizados em países conhecidos por serem high-tech, como Austrália e Índia, mas que também apresentam baixos custos operacionais.

Esses centros permitem aos consultores de internet oferecer a seus clientes as soluções de internet mais avançadas, a preços cada vez mais acessíveis. Graças ao desenvolvimento do Global e-Marketplace, é possível adquirir web sites tipo "big business" a preços de "small business", que coloca todos os negócios, grandes ou pequenos, num campo de ação virtual praticamente igualitário. Otimizar as soluções de internet para negócios de pequeno a médio porte é a chave para transformar a web num verdadeiro supermercado global virtual. O futuro dirá.

LOU ZALANY é CEO do WSL International Consulting and Education, maior franquia mundial de serviços de internet.

## CAPITAL HUMANO

BERNT ENTSCHV

### LONGEVIDADE E POSSES

Conheço Madrugá há mais de 40 anos e tenho por ele muita admiração. Por sua razão de ser, sua missão para o mundo. As lições que ele aprendeu durante sua vida são ensinamentos úteis para todos aqueles que buscam felicidade profissional e pessoal. Acompanhe a seguir.

Superanimado e muito otimista, Madrugá tem 84 anos de idade. Com uma saúde invejável, tanto física quanto mental, é uma pessoa absolutamente independente e que possui uma postura positiva, mesmo perante as piores dificuldades. Nunca se queixou de má sorte ou das intempéries que a vida lhe impôs. Já foi peacurista no litoral do Estado, dono de hotel e de uma loja de armatinhos e confecções. Durante sua vida profissional, que ultrapassou 50 anos, teve preocupações, alegrias e também muito desgosto.

Seu casamento durou mais de 60 anos. A história ao lado da esposa só foi interrompida quando esta faleceu acometida por um câncer. Na ocasião, Madrugá decretou com disposição: "Foi feito o possível para que ela permanecesse conosco por mais tempo. Agora que Deus a chamou, depois de tantos anos que nós dois tivemos de ótima convivência, preciso continuar cumprindo minha missão."

Com a vivez, todos pensam que ele se daria por vencido, que iria entregar os pontos, desistir de tudo. Puro engano! Madrugá continuou sendo um otimista inveterado, com ainda mais vontade de viver e de se dedicar a seus quatro filhos, dez netos e 11 bisnetos.

Muitos de seus amigos perguntam-lhe como ele consegue se manter ativo, vendo sempre as coisas pelo lado bom. A esse ele responde: "Em primeiro lugar, tenho uma fé inabalável em Deus. Sou católico e devoto de Nossa Senhora do Pilar. Em segundo lugar, acredito no trabalho, pois é isso que enobrece o homem. Sem ele certamente já

teria morrido há muito tempo. Em terceiro, aposto no ser humano. Embora a terra esteja descrembada com muita gente, posso afirmar que a maioria das pessoas é boa. Elas se desenvolvem com o tempo, adquirem experiência, crescem e sempre melhoram.

Também não tenho o menor apego às coisas materiais. Por essa razão doei todas as minhas propriedades. Desde que passei a viver com a pensão do INSS, nunca me senti tão livre. Meus filhos, a quem dedico todo o tempo que tenho disponível, disputam entre si minha companhia. Com eles mantenho uma relação de amizade,

respeito e amor. Não posso me esquecer de citar que, sob orientação médica, me exercito regularmente e mantenho uma alimentação saudável e balanceada."

E, para os amigos mais insistentes, que buscam em Madrugá a fórmula para a longevidade, ele segreda: "Gosto de ser útil ao meu semelhante".  
Madrugá não é o único que conseguiu longevidade pessoal e profissional, mas sua filosofia de vida pode ser de grande valia para outras pessoas se colocadas em prática diariamente.

O excesso de apego às coisas materiais, a pressão constante da sociedade para que tenhamos sempre um maior número de bens e as cobranças que fazemos a nós mesmos são elementos de risco para a qualidade de vida. Desistir de influenciar por tantos fatores estranhos pode ser o passo para a infelicidade e para uma vida menos saudável. Por isso, devemos agarrar nossa vida em pessoas e projetos de fato importantes, sem supervisionar as insignificâncias do dia-a-dia. Lembrem-se de que a longevidade é conquistada a cada momento, a cada grande e a cada pequeno sucesso pertencente a seguinte reflexão: "É melhor ser do que ter."

### Saiba mais

**SUGESTÕES DE MELHORIAS** • A Docul Metais Sanitários desenvolve há seis anos o Programa Docul de Sugestões de Melhorias. O projeto prevê a colaboração dos funcionários na apresentação de soluções para alguns problemas da empresa, com o intuito de ampliar a competitividade. Depois de terem suas propostas aprovadas, os sugestões — como são chamados aqueles que apresentam ideias — recebem um prêmio em dinheiro e, a cada seis meses, participam de uma festa promovida pela Docul e de um sorteio de eletrodomésticos e eletroeletrônicos. Desde o início do programa, 673 sugestões já foram implementadas, totalizando R\$ 116 mil em prêmios pagos aos funcionários. Com a implantação dessas ideias, a Docul teve uma economia que chega a R\$ 1,07 milhão.

Esta coluna é publicada todos os domingos. O espaço é destinado a empresas que queiram divulgar suas ações no gestão de pessoas e projetos na área social. A publicação é gratuita. As correspondências podem ser enviadas para o e-mail: coluna@bert.com.br, ou para o fax: (048)41352-0110

## COMPANHIAS ABERTAS

### LUCRO DA ULTRAPAR SUBIU 11% EM 2003, APESAR DA ATIVIDADE FRACA

São Paulo — A Ultrapar, holding que atua nos segmentos de gás, petroquímica e logística, fechou 2003 com lucro líquido de R\$ 246 milhões — um aumento de 11% em relação aos R\$ 222 milhões do ano anterior. Apesar do cenário deflacionário enfrentado durante o ano, caracterizado pelo baixo nível da atividade econômica brasileira, a Ultrapar conseguiu apresentar crescimento em seus principais indicadores de desempenho", diz o presidente do grupo Paulo Cunha, em comunicado.

No balanço divulgado recentemente, a companhia informa ainda que sua receita líquida cresceu 34%, para R\$ 4 bilhões, e o resultado bruto aumentou 8%, para R\$ 804 milhões. A Ultrapar teve lucro operacional de R\$ 352 milhões no ano passado, uma queda de 4%.

A geração de caixa operacional da Ultrapar, medida pelo Ebitda, totalizou R\$ 498 milhões, num

crescimento de 2%. O grupo Ultra contém três companhias: Ultrazag, Oxigênio e Ultracargo, sendo as duas primeiras as principais responsáveis pela receita.

A receita líquida da Ultrazag foi de R\$ 2,822 bilhões, crescimento de 35%. Segundo comunicado

da empresa, o volume total de gás vendido no ano passado totalizou 1,362 milhão de toneladas, com aumento de 5%. O segmento envaseado teve alta de 12%, para 891,4 mil toneladas, e o granel caiu 7%, para 670,7 mil toneladas. O aumento nas vendas foi

sustentado pela compra, em agosto de 2003, das operações de distribuição de gás da Shell no Brasil. "Acreditamos que a reorganização do mercado a gás acabou", diz a empresa sobre a reestruturação do segmento de gás líquido de petróleo (GLP) e gás de cozinha, que vem perdendo clientes para o gás natural.

O faturamento líquido no segmento petroquímico totalizou R\$ 1,237 bilhão em 2003, um crescimento de 20%. A empresa vendeu 474,2 mil toneladas de produtos, com aumento de 9%. O comportamento se divide em alta de 7% no mercado doméstico (283 mil toneladas) e de 12% nas exportações (190,2 mil toneladas). A empresa conta que o aumento deve-se ao crescimento do desempenho do primeiro semestre do ano passado, já que em igual período de 2002 houve restrição no fornecimento de matéria-prima diminuindo a oferta de produtos.

PERFIL - ULTRAPAR	
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 4.000.309
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 246.379
VALOR DE MERCADO	R\$ 2.544.000
P/VPA	R\$ 1,87 vez

Esta coluna é produzida pela Agência Estado a partir do Cias. Abertas, serviço eletrônico dedicado ao mercado de ações. e-mail: acoes@agenciaestado.com.br

## LIVRE MERCADO

CLAUDIO LOETZ

### SONAE COMPRA SHOPPING AMERICANAS

O grupo Sonae comprou o Shopping Americanas, na zona sul de Joinville e ampliou instalações do atual supermercado Big Shop. Uma das alternativas é tornar o local um complexo de negócios integrado a centro cultural. A diretoria da empresa analisa a sugestão. O assunto foi tratado pelo prefeito Marco Tebaldi e pelo secretário de Qualidade, Desenvolvimento e Integração, Ivo Gramkow, em reunião com executivo da rede varejista realizada na quinta-feira.

A partir das reformas, o novo ambiente vai ganhar em atratividade e será revigorado comercialmente com a ampliação. Pesquisa revela que 55% da população de Joinville circula na área de influência do estabelecimento — nas regiões Sul e Leste do município. Andam pelo shopping 250 mil pessoas por mês. O novo projeto está sendo elaborado. O volume de investimentos e o número de empregos a serem criados dependem da característica do empreendimento.

### Varejo

**DESLEAL** • Produtores de botins em Santa Catarina esperam posicionamento dos governos federal e estadual frente ao pedido de fixação de valor de pauta de importação da carne para o Estado. A Federação da Agricultura do Estado de Santa Catarina considera desleal a concorrência dos produtores de carne oriunda da região Centro-oeste e Norte do Brasil. A carne de primeira no Brasil é exportada e a de segunda chega a Santa Catarina com preços mais baixos que a produzida localmente. O Estado produz 130 mil toneladas anuais e importa outras 70 mil toneladas. O consumo per capita em Santa Catarina é de 33 quilos por ano.

**CONTAS** • Agência D'Oliveira Lodi atua prospecta o mercado paulista. Negócio para conquistar conta de fabricante de material esportivo de marca *tennis-planet*. *D'Oliveira* atua nessa linha há mais de 40 anos em Santa Catarina, começou o ano com nova conta de Linhas Criciúma.

**CONDÔMÍNIO** • O condomínio industrial de Jaraguá do Sul começa a sair do papel. Onze empresas de diferentes ramos têm prazo de 90 dias para construir em pelo menos 10 mil metros quadrados de espaço. Em um ano devem começar a produzir. O contrato será validado por quatro anos. Em 2002, a Conurb faturou mais de R\$ 7 milhões; em 2003, a receita anual pelo serviço caiu para R\$ 3,4 milhões, já incluída a quota destinada a empresas contratadas.

**LIXO INDUSTRIAL** • Odérico Fortuna, da Catarinense Ambiental, de Joinville, capta US\$ 1 milhão do BNDES. O dinheiro está sendo usado para ampliar a capacidade de absorção de resíduos industriais. Serão construídas galpões e acessos. A empresa processa 500 toneladas por mês e atende a 400 clientes. O empreendimento é liderado pelo grupo multinacional Suez em parceria com a Catargio Corvix.

**TURISMO** • O Instituto Mapa iniciou pesquisa mensal para captar indicadores de turismo de Florianópolis. Levantamento foi feito em janeiro com hotéis, restaurantes, bares, centros de convenções, infra-estrutura, locadores de veículos, Deter. Seiscentos questionários foram enviados. A tabulação dos números ficam prontos nas próximas semanas. "É para acabar com o achismo", pondera José Nazareno.

### Terceiro turno

A Teka contraiu 60 funcionários e mais 40 vão chegar para aumentar a produção. Em Blumenau, o terceiro turno será ativado e na unidade de Araruama, no interior paulista, o 2º turno será completado. As exportações vão somar US\$ 40 milhões neste ano: 20% a mais do que em 2003. Clientes de Santa Catarina retomam compras progressivamente de forma crescente, anima-se o diretor-presidente. A empresa detém 18% de participação de mercado nas linhas de cama, mesa e banho.

### Endividamento

A Teka está negociando o endividamento com os credores. A dívida é de R\$ 310 milhões. A empresa têxtil ganha fôlego ao ter jogado no Relevo R\$ 50 milhões a serem parcelados naquelas condições de pai para filho patrocinadas pelo governo. Acordo com os trabalhadores e aceito pela Justiça destina 2% do faturamento mensal para cobrir débitos trabalhistas de R\$ 10 milhões. Até agora, 20% já foram saldados.

### Multas Privatizadas

É de estimados R\$ 20.160.000,00 o valor de serviços que a Conurb — Companhia de Desenvolvimento e Urbanização de Joinville — vai pagar a empresa privada a ser contratada para instalar, operar, manter equipamentos e fazer a manutenção de sistemas de gerenciamento e controle de registros de infrações de trânsito municipais em 41 cruzamentos do município. A abertura de proposta será feita no dia 27 de fevereiro de 2004. O contrato será validado por quatro anos. Em 2002, a Conurb faturou mais de R\$ 7 milhões; em 2003, a receita anual pelo serviço caiu para R\$ 3,4 milhões, já incluída a quota destinada a empresas contratadas.

### Desapropriação

A Prefeitura de Blumenau tem o compromisso de desapropriar terrenos de 700 mil metros quadrados, inaugurada da BR-476 onde o empreendimento que constituir o centro administrativo de eventos e festas. A indenização gira em torno de R\$ 2,8 milhões. O empreendimento está orçado em R\$ 16 milhões na primeira etapa, a ser finalizada em 2006 com 50 mil metros quadrados regulados. Empreendimentos e empresário Benê Carrero demonstram interesse em investir no região.

### Com Furlan

O presidente da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNBL), Carlos Levandoski, será recebido pelo ministro do Desenvolvimento Luiz Fernando Leão. A audiência está marcada para o dia 18, quarta-feira. Em pauta, pressão para o governo criar Secretaria Nacional do Varejo. O comércio representa 17% do PIB, mas falta-lhe representatividade política no Congresso.

www.eliasmoreira.com.br • 47 431.0800

### Cursos Técnicos no Elias Moreira

### Vendas

