



Digite um termo que deseja encontrar

Buscar

14/08/2005



Workshop promove palestras e rodada de negócios em Canaã

Estimular o desenvolvimento do estado tornando os fornecedores paraenses mais competitivos no mercado e com maior participação na prestação de serviços às grandes empresas. A meta de fato não é fácil de ser alcançada, mas aos poucos os bons resultados, favoráveis aos empresários locais, começam a aparecer. Tudo isto graças ao Programa de Desenvolvimento de Fornecedores (PDF), que por meio de cursos, treinamentos e workshops está mudando a mentalidade tanto do setor industrial quanto de fornecedores da região. Que digam os empresários de Canaã dos Carajás, que, recentemente, participaram do workshop "Negócios e Oportunidades em Canaã dos Carajás".

No encontro, que contou com participação de 170 empresários, foram enfocados os principais projetos minerais existentes e os que, brevemente, serão implantados pela Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) em Canaã, como o Níquel do Vermelho e a Usina Hidrometalúrgica de Carajás (UHC), que abrirão oportunidades de investimentos para os fornecedores canaenses.

Interação - De acordo com Evandro Diniz, consultor técnico do PDF, várias empresas que tinham o quadro pequeno de funcionários, praticamente, triplicaram sua estrutura após a inserção dos grandes empreendimentos minerais da CVRD, que contribuiu para o aumento significativo de emprego e renda na região. "Essa foi a quinta edição do encontro feita no Pará, sendo a primeira em Canaã. Estiveram presentes além da Vale e suas empresas prestadoras de serviço, empresas locais e a associação comercial. O que o PDF buscou promover foi justamente uma maior interação desses atores, a fim de que se gerem negócios e a riqueza possa circular mais fortemente na região, trazendo mais progresso, emprego e renda".

Por ser uma das mantenedoras do PDF, a Vale busca criar condições para as empresas da região competirem em igualdade com as empresas de fora do estado. "Nosso objetivo é tornar as empresas competitivas para que tenham condições de apresentar preços, tecnologia e melhorar os seus processos produtivos. Com isso, todos ganham: elas, pela oportunidade e nós, porque teremos uma boa prestação de serviços e um bom fornecimento de materiais", avaliou Euller Ronny, analista de Suprimentos da CVRD.

Euller Ronny informou que a Vale investirá mais de US\$ 10 bilhões nos próximos 10 anos na região. "A partir de agora, nós precisamos ter empresas com capacidade de absorver e trazer tecnologia e ter uma participação efetiva delas no desenvolvimento dos novos projetos. O PDF vem trazer capacitação para os empresários, melhorar a formação dos empregados para que as empresas da região tenham participação ativa nos empreendimentos que estão chegando nesse cenário de sucesso que estamos vendo aí".

O PDF, implantado em 2000, é coordenado pela FIEPA (Federação das Indústrias do Estado do Pará) em parceria com o Governo do Estado do Pará e grandes empresas. Atualmente o programa conta com 425 empresas cadastradas no estado.

Rodada de negócios - Além das palestras, outro ponto bastante importante do workshop foi a rodada de negócios. De um lado, representantes de grandes empresas. Do outro, os fornecedores locais. Frente a frente, ambos tiveram a oportunidade de falar das necessidades e fazer propostas. Cada fornecedor teve um tempo de 10 minutos para "vender o peixe" e mostrar para o empresário por que é importante a contratação dos seus serviços. Todas as propostas,

anotadas pelos empresários, farão parte de um relatório, que será confeccionado pela consultoria do PDF e encaminhado para a avaliação das empresas.

Que dali poderá surgir uma futura parceria ninguém duvida. Lena Caçador, que trabalha no ramo de ótica, tem esperança nisso. "Oferecemos nossos serviços para a Associação Itakyra. Queremos fazer convênio com a entidade para oferecer óculos de grau para as crianças carentes que muito precisam. Agradeço aos que promoveram este workshop, que foi muito importante para nós porque tendo apoio, teremos como crescer", afirmou.

Dimas Caetano, que atua no setor de implementos agrícolas, rebobinamento de motores elétricos e geradores, também está otimista e já se adiantou para fechar futuras parcerias. "No projeto de Níquel, a Vale vai precisar de mais de 600 bombas. Então, não perdi tempo e já pedi orientação sobre como minha empresa poderia entrar nesse processo para a comercialização do produto. Fui informado de que posso trabalhar na manutenção das bombas. Estou confiante e acredito que a Vale vai priorizar as empresas locais".

José Luiz dos Santos, presidente da ACIACCA - Associação Comercial, Industrial e Agropastoril de Canaã dos Carajás - avaliou que esse é o momento de todos se unirem e investir na própria capacitação. "Nós esperamos que haja parceria entre os próprios comerciantes de Canaã, que as empresas se juntem e façam fusões para atender as demandas dos novos projetos para que haja geração de emprego e renda no setor de serviços, como hotelaria e construção civil. Esperamos que a partir desse workshop nossas empresas tenham mais possibilidades de participar dos empreendimentos em Canaã".

Mais informações



Carmem Oliveira

carmem.oliveira@vale.com

Belém

+55 (91) 3215-2460

Nádia Farias

nadia.farias@vale.com

Parauapebas

+55 (94) 3327-4763

Tami Kondo

tami.kondo@vale.com

Marabá

+55 (94) 3327-4763