

NovaCer[®]

Ano 6 • Março/2016 • Edição 71

www.novacer.com.br

Segurança no Trabalho



Conscientizar os trabalhadores
aumenta segurança no
ambiente profissional

**Sindicer-PR altera data e
local da Expocer 2016**

**Como a tecnologia pode ajudar
em tempos de crise**

**Comissão de estudo discute NBR
15.270 em São Paulo**

Unidos pelo setor

A entrevista especial deste mês é com o novo presidente da Associação Nacional da Indústria Cerâmica (Anicer), Natel Henrique Farias de Moraes. Eleito para comandar a associação para o triênio 2016-2019, ele fala da importância da união do setor, dos planos para a associação e do papel da Anicer. O empresário também é presidente do Sindicato das Indústrias de Cerâmicas do Estado de Mato Grosso do Sul (Sindiccer-MS) e dono de indústrias do setor em Rio Verde e Campo Grande, também de MS.



Foto: Divulgação / Anicer

NC - Qual o papel da Anicer no desenvolvimento do setor?

Natel Henrique Farias de Moraes - A cerâmica é um segmento importante na cadeia da construção civil e, como todo segmento desse porte tem demandas grandes, a Anicer exerce um papel muito grande sobre o setor: o de representá-lo diante de todas as entidades nacionais.

Temos que levar o papel de continuar disseminando o nome da Anicer nos vários âmbitos do cenário nacional. Vamos continuar a integrar o setor, unindo as associações, sindicatos e demais entidades governamentais e privadas. Num panorama de mais de 6 mil empresas em todo o país, nosso diferencial é ser competitivo no mercado, pois temos o bloco cerâmico como um produto de qualidade superior e referência de mercado, que vem se fortalecendo com programas de qualificação, como o PSQ/PBQP-H.

NC - É a primeira vez que o senhor assume a presidência da Anicer? O que acredita ser seu maior desafio como novo presidente da associação?

NHFdM - Sim, é a primeira vez. Temos vários desafios para os próximos anos. Um dos nossos maiores desafios é restabelecer a parceria com os fabricantes de máquinas e equipamentos (Anfamec). Acredito que juntos poderemos contribuir muito para o setor de cerâmica vermelha.

NC - Atualmente a Anicer tem quantos associados? Como pretende aumentar este número?

NHFdM - Contamos hoje com 177 associados. Primeiro vamos ouvir o ceramista, saber o que ele precisa. A Anicer precisa fazer parte da vida cotidiana do ceramista, ser uma associação útil para o seu associado. Não estou dizendo que hoje não é útil, e sim que, para uma certa quantidade, ela atende as necessidades, entretanto, pode ser que para outra parte, não atenda. Logo, temos

que nos estruturar para trazer novos ceramistas.

NC - Como entrou no mercado de cerâmica vermelha? O que produz?

NHFdM - Eu não entrei no mercado de cerâmica vermelha, eu nasci neste setor. Sou a 4ª geração da família envolvida com cerâmica. Desde criança eu, minhas irmãs e meus primos brincávamos no fundo da cerâmica, era uma bagunça ir ao estoque de argila, principalmente quando chovia.

NC - Qual o maior benefício em se associar a uma instituição como a Anicer?

NHFdM - O maior benefício em ser um sócio Anicer é fazer parte de uma associação que tem reconhecimento nacional em todos os órgãos ligados ao setor e que contribui diariamente pela expansão do segmento. Com 24 anos de serviços prestados à indústria de cerâmica vermelha, a Anicer atua como representante do setor, sempre em busca de benefícios e melhores condições. Para tanto, representa e defende os interesses do ceramista, buscando oportunidades para enfatizar a posição de destaque que tem hoje na cadeia produtiva da construção civil.

NC - O que a Anicer oferece aos seus associados?

NHFdM - Entre os benefícios já citados na resposta anterior, o associado Anicer também conta com recebimento gratuito das publicações da associação (Revista e Intervalo Cerâmico), boletins de notícias sobre o setor, desconto nas Clínicas do Encontro Nacional, gratuidade no acesso à Expoanicer, desconto na taxa de adesão e renovação do PSQ e desconto no ingresso a delegações internacionais, entre outros. Além disso, a associação está sempre oferecendo consultorias para o desenvolvimento das cerâmicas em todo o Brasil, com parcerias importantes e preços acessíveis às micro e pequenas empresas cerâmicas, como o ANSE (Anicer na sua Empresa), o Conheça o seu Produto pela Avaliação da Conformidade e o Cerâmica Sustentável é + Vida, que já atendeu a mais de 400 cerâmicas em todo o País e tem como meta alcançar o atendimento a 600 cerâmicas.

NC - Quais as novidades do 45º Encontro Nacional da Indústria de Cerâmica Vermelha que em

2016 será realizado em São Paulo?

NHFdM - Os encontros nacionais sempre trazem novidades. Minha visão é muito simples: o Encontro Nacional é um evento onde o ceramista tem que ir, não somente para reencontrar os amigos, mais sim para participar de algo que terá toda uma estrutura preparada para ajudá-lo a ter resultados diretos na empresa. Veja bem, queremos ter palestras e clínicas com temas que façam parte da vida do ceramista, mas ele não tem noção de como resolver e precisa de algumas outras orientações. Queremos poder levar palestrantes que irão contribuir nas decisões que os ceramistas irão tomar em sua empresa. O momento é de crise, mas é na crise que também fazemos bons negócios. Desde o final do ano passado, a Anicer vem convidando os associados da Anfamec para que ampliem a sua participação na Expoanicer, exibindo máquinas e equipamentos, pois tanto os ceramistas como os fabricantes precisam estar unidos para superar essa crise e o Encontro Nacional é o ambiente mais propício para resolvermos as nossas diferenças e fazemos um evento muito proveitoso para ambas as partes. Claro que teremos novidades, que serão divulgadas nos próximos meses, conforme o plano de comunicação do Evento.

NC - Como avalia a indústria de cerâmica vermelha brasileira?

NHFdM - É um segmento formado por micro e pequenas empresas, como a grande maioria de outros segmentos no Brasil, logo, atendem as mesmas responsabilidades de uma grande empresa, como por exemplo: todo ceramista é minerador por natureza, porém, ele segue as mesmas regras de mineração que uma grande mineradora. Isso é apenas um fator, mas existem muitos outros que fazem do empresário deste setor um grande lutador. Na minha avaliação, é um setor que está sempre em desenvolvimento, que tem uma capacidade muito forte de assimilar mercado e onde os empresários são grandes lutadores.

NC - Como está o cenário atual e como a Anicer pode atuar para melhorar?

NHFdM - O cenário é desafiador e sabemos que teremos um ano um pouco menos negativo, mas ainda com muitas dificuldades. Com a queda dos investimentos nos programas habitacionais, o setor vive um cenário de muitas

demissões e fechamentos de parques fabris. Nós, da Anicer, teremos um trabalho árduo pela frente e iremos monitorar as cinco regiões do país para ajudar o ceramista neste momento delicado. Além disso, também iremos buscar o diálogo junto ao governo federal na tentativa de reaquecer os programas habitacionais.

NC - O que gostaria de dizer para o ceramista Cesar Vergílio Oliveira Gonçalves, quem o senhor vai suceder?

NHFdM - Suceder o Cesar é uma tarefa muito difícil, ele é uma pessoa extremamente apaixonada pela Anicer e pela Cerâmica Vermelha. Se dedicou muito para que a associação tivesse um lugar de destaque no cenário nacional. Muitas vezes, deixou os seus afazeres particulares para se dedicar às ações que competem ao cargo de presidente da instituição. O Cesar é um grande presidente e tem toda a sua história de conquistas para o setor. Tenho uma responsabilidade muito grande em sucedê-lo e só posso agradecer pelo seu apoio e pelas palavras de incentivo.

NC - Quais são as perspectivas da associação em relação ao crescimento do mercado em 2016?

NHFdM - Nossa perspectiva é de confiança de que dias melhores virão. Teremos um ano difícil, com toda esta instabilidade política, mas estamos esperançosos de voltar a crescer ainda no segundo semestre de 2016. O ano passado foi um ano muito movimentado, em que o Brasil se viu em meio à crise econômica/política e a expectativa para este ano é de mais dificuldades e muitas incertezas. Entretanto, tudo vai depender do governo federal recuperar a governabilidade. Acredito que se resolvermos a crise política, com certeza, o cenário fica menos pessimista para o mercado econômico. O governo já anunciou que fará um programa para reaquecer a construção civil, isso ajudaria o setor que, uma vez estimulado, tem capacidade de reagir rapidamente e, com isso, criar mais emprego e renda.

NC - Quais são os projetos que estão sendo desenvolvidos pela entidade que podem ser destacados?

NHFdM - A continuidade em destacarmos a importância do PSQ para os produtos cerâmicos; o fortalecimento da nossa parceria com a Anamaco, para aumentarmos a co-

brança do PSQ dos produtos vendidos em lojas de materiais de construção; e projeto de assessoria para formação de preço e custo gerencial, entre outros.

NC - O que o senhor espera concluir, de projetos e atividades para o setor, até o fim do mandato? Qual a sua meta?

NHFdM - A expectativa é sempre entregar um mandato pelo menos um pouco melhor do que quando assumimos. As expectativas são grandes e os desafios maiores ainda. Temos a meta de concluir todos os programas já assumidos pela diretoria anterior e dar início a novos projetos. Temos ainda como meta alavancar o setor cerâmico no cenário nacional, ampliando as empresas qualificadas no PSQ/PBPQ-H e levando projetos de consultorias que vão fazer a diferença no cotidiano da indústria.

NC - Como o senhor analisa o atual cenário da política brasileira? De que forma tem afetado o setor?

NHFdM - Veja bem, a crise política tem várias vertentes e muitas explicações, mas a razão principal é que acabou o dinheiro, e na casa onde falta pão todo mundo briga e ninguém tem razão. Como já disse, não será uma tarefa muito fácil, pois o cenário da construção civil está muito difícil. O governo federal precisa incentivar novos programas habitacionais e, em paralelo, a Anicer deve continuar unindo o setor para trabalharmos em conjunto, pois o que vemos são muitas entidades trabalhando de maneira independente. A cerâmica vermelha brasileira é formada principalmente por pequenas empresas que sempre têm dificuldades na obtenção de créditos, então, conscientizar o ceramista da importância de buscar a qualificação de seus produtos para participação em obras do governo federal, será uma das nossas principais metas.

NC - O que os ceramistas brasileiros devem seguir como exemplo dos ceramistas europeus?

NHFdM - Na Europa, vi fábricas altamente modernas e produtivas. Acho que os produtos feitos pelos ceramistas europeus são de uma qualidade impecável e acredito que devemos ter esse conceito de qualidade para os nossos produtos.**NC**