

WELLINGTON DAMASCENO *Empresário*

ANDRESSA CARDOSO/AT

Pescadores têm seguro

Começou ontem o defeso do mexilhão no Espírito Santo, Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul e se estende até 31 de dezembro deste ano.

Durante este período, os pescadores destes estados ficam proibidos de trabalhar em razão da reprodução da espécie. Para manter o sustento dos pescadores durante o defeso, o Ministério do Trabalho e Emprego libera o pagamento de parcelas do seguro-desemprego.

Telemar adia leilão de ações

A Telemar Participações adiou na sexta-feira pela segunda vez o leilão para aquisição de ações preferenciais da Tele Norte Leste, previsto inicialmente para acontecer em 14 de agosto, indicando dificuldades para fechar acordos para financiar a operação.

Desta vez, a empresa transferiu o leilão de 6 para 25 de setembro, segundo fato relevante publicado após o fechamento do mercado.

Bovespa fará oferta ao mercado

A Bovespa Holding, controladora da maior bolsa de valores da América Latina, registrou pedido para vender ações em uma oferta pública inicial.

A Bovespa Holding contratou o banco Credit Suisse para ser coordenador líder da oferta. O prospecto ainda não contém todos os detalhes da operação.

Novas regras para licitações do PAC

Mudanças nas regras de licitações públicas em gestão no Congresso darão celeridade ao processo de contratação das obras do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), garante o governo.

Mas representantes do setor de construção civil sustentam que as normas, se aprovadas, representarão um retrocesso, contribuindo para aumentar a corrupção e as contestações judiciais das concorrências, o que implicará mais atrasos nas licitações.

Política industrial para 15 anos

Há cinco meses no cargo, o ministro do Desenvolvimento, Miguel Jorge, está dando os retoques finais na revisão da política industrial do País para poder divulgá-la nos próximos dias.

O objetivo é apresentar um plano para um horizonte de até 15 anos. Jorge está trabalhando em uma política com base em três pontos: 1) incentivo; 2) simplificação dos processos; e 3) desburocratização.

Mineiros apostam no Estado

A Winner Correias e Mangueiras, criada por empresários de Minas, instalou-se na Serra atraída pela expansão do mercado capixaba

O crescimento econômico do Espírito Santo e a expansão de plantas industriais atraíram empresários mineiros que resolveram investir e apostar em uma empresa de correias e mangueiras, visando atender a demanda de novos empreendimentos que vêm surgindo no Estado, principalmente nas áreas de siderurgia, mineração e petróleo.

Instalada no município da Serra, a Winner Correias e Mangueiras nasceu com vários desafios, entre eles enfrentar a falta de mão-de-obra qualificada para atuar no setor.

Segundo o diretor comercial da empresa, Wellington Damasceno, o mercado é restrito e o maior desafio é encontrar profissionais que tenham experiência no segmento.

A Tribuna - Como surgiu a Winner?

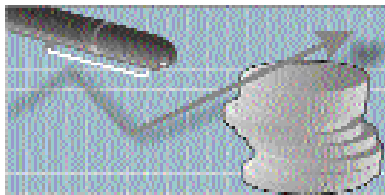
Wellington Damasceno - A Winner nasceu após constatarmos que o mercado capixaba está entre os mais promissores do Brasil, em função do crescimento do Estado, principalmente nas áreas de siderurgia, mineração, petróleo, entre outras.

Com a experiência adquirida em Minas Gerais, superior a 10 anos, resolvemos apostar no mercado capixaba após verificarmos que existia um nicho.

- Quais os produtos oferecidos pela empresa?

- Oferecemos uma completa linha de produtos para os mais variados segmentos, seja na mineração, siderurgia, alimentício, automotivo, papel e celulose, entre outros.

Também mantemos uma linha exclusiva de produtos desenvolvidos para reduzir o custo das empresas, como correias transportadoras, correias planas, lençol de borrachas, mangueiras hidráulicas, adaptadores, terminais, grampos para emenda de correias, abraçadeiras, colas, entre outros.



- Qual o público-alvo e em quais segmentos são usadas essas correias e mangueiras?

- Nosso público-alvo são as pessoas e as indústrias de uma forma geral. As correias são usadas em diversos segmentos, seja em uma simples máquina de lavar roupas ou no transporte de produtos como, por exemplo, fertilizantes, minério de ferro, grão de soja, entre outros. Disponibilizamos produtos específicos para cada segmento.

- Quais os diferenciais da Winner para fidelizar o cliente?

- Dentro do conceito moderno de comercialização, crescimento e integração, buscamos as melhores soluções para os nossos clientes, oferecendo estoque e preço diferenciado, rapidez na entrega e garantia de qualidade.

O nosso trabalho vai além do fato de apenas vender. Trabalhamos com a premissa de que o cliente é o responsável pelo nome da nossa empresa no mercado. Sendo assim, oferecemos um atendimento diferenciado, inclusive pós-venda.

- Quais foram as maiores dificuldades enfrentadas para entrar no mercado capixaba?

- São dois pontos: o primeiro é a falta de mão-de-obra qualificada para atuar no segmento, principalmente na área hidráulica.

O segundo é o vício de mercado, pois alguns empresários têm medo do novo, deixando de economizar de 30% a 40% na compra de um mesmo produto.

- Em que área falta mão-de-obra qualificada?

A experiência no segmento de mangueiras e correias, adquirida em Minas Gerais, ao longo dos últimos 15 anos, contribuiu para fortalecer a iniciativa de fundar a Winner Correias e Mangueiras Ltda no município da Serra. "Eu e mais cinco sócios decidimos investir no Espírito San-



Wellington Damasceno: produtos específicos para cada setor

- A demanda maior está na área de vendas de correias e mangueiras hidráulicas. Não precisa simplesmente ser um vendedor. Para ser bom na área de vendas é primordial saber de fato o que está sendo vendido.

Um bom profissional conhece bem o produto, até mesmo como forma de oferecer soluções competitivas para o cliente.

- Os empresários no Espírito

“É primordial saber de fato o que está sendo vendido. Um bom profissional conhece bem o produto, até como forma de oferecer soluções competitivas ao cliente”

Santo são fechados para novas empresas?

- De certa forma, sim. A área de correias e mangueiras é uma área com poucos, mas significativos concorrentes. Muitas empresas deixam de economizar entre 30% a 40% em uma única compra por não buscar outras empresas fornecedoras.

- Como foi a aceitação da Winner no mercado capixaba?

- Foi excelente. Hoje a Winner fornece produtos para empresas líderes e está presente nas obras

de expansão de grandes empresas no Espírito Santo.

- Qual o maior desafio da empresa?

- O maior desafio hoje para qualquer empresário empreendedor é consolidar cada vez mais a sua marca e oferecer produtos de primeira linha com preços competitivos.

- Quais são as expectativas para o segundo semestre?

- A Winner foi criada para atender um mercado exigente e oferecer, além de produtos competitivos, um atendimento diferenciado. Isso vem se consolidando de mês em mês com o crescimento nas vendas e a satisfação dos clientes.

Apostamos no bom momento que o Estado está vivendo. O Estado está organizado, centrado em atrair grandes investimentos e está caminhando para ser referência em diversas áreas não somente no Brasil, mas no mundo.

- Quais são os planos para o próximo ano?

- A meta é que possamos fechar o segundo semestre deste ano com um crescimento de 30% em relação ao primeiro semestre. Para 2008, a expectativa é ampliar as vendas em até 40%.

Férias no litoral capixaba e olho no futuro

A decisão de investir no Espírito Santo não aconteceu por acaso. Como bom mineiro, as férias anuais quase sempre aconteciam no litoral capixaba, o que levou o empresário Wellington Damasceno a acompanhar de perto o crescimento econômico do Estado.

A experiência no segmento de mangueiras e correias, adquirida em Minas Gerais, ao longo dos últimos 15 anos, contribuiu para fortalecer a iniciativa de fundar a Winner Correias e Mangueiras Ltda no município da Serra. "Eu e mais cinco sócios decidimos investir no Espírito San-

to, principalmente, em função da expansão das grandes empresas", afirmou Damasceno.

Mesmo com a acolhida dos capixabas, após sua mudança definitiva para o Estado, o empresário revelou que ainda sente falta de sua terra natal, Belo Horizonte, onde estão familia-

res e o time do coração, o Atlético Mineiro.

O empresário, que é solteiro e tem 39 anos, aproveita os momentos de lazer para curtir as belezas naturais das terras capixabas, praticando rapel, mergulho e fazendo caminhadas pela orla.