

Indústria cerâmica pronta para **responder às necessidades da construção**

A subida do preço do cimento, que impactou no preço do bloco abriu vantagem competitiva para o tijolo. Apesar disso, precisa-se de mais investimentos em tecnologias e combater-se a concorrência desleal. No mercado informal, um bloco de cimento pode ser comprado ao preço de 150 Kz, ao passo que o preço mínimo do tijolo no mercado oficial é de 177 Kz

Miguel Kitari

A equipa de reportagem de OPAIS fez-se à estrada em direcção ao município de Icolo e Bengo para constatar o funcionamento das unidades cerâmicas ali instaladas.

Na localidade de 48, desvio para Mazozo, encontramos a fábrica de tijolos "Cerâmica do Bengo". A unidade de produção coloca no mercado, diariamente, mais de 30 mil tijolos, e funciona de forma intermitente, como faz questão de sublinhar o seu General Manager, Carlos Sampaio.

Informou-nos também que, 80 homens estão vestidos, diariamente, de fato-macaco, bota e capacetes para fazer funcionar a unidade de produção.

"A partir do momento em que se registou uma subida no preço do cimento, matéria-prima para a feitura de blocos, abre-se uma vantagem competitiva para o tijolo. Além disso, o tijolo tem melhor qualidade comparativamente ao bloco de cimento, tem melhor qualidade técnica, acústica, permite uma grande poupança no acabamento dos edifícios", enumerou.

Dos vários segmentos que procuram pelos tijolos, destaca as grandes construtoras de edifícios públicos, as grandes obras privadas, mas não coloca de parte a obra do privado - singular e particular.

"Há consumo de tijolos em cada uma destas áreas. Portanto, neste

VIRGILIO PINTO



“**A partir do momento em que se registou uma subida no preço do cimento, abre-se uma vantagem competitiva para o tijolo**”

Carlos Sampaio, General Manager da Cerâmica Bengo,

30

Mil tijolos. Quantidade que a Cerâmica do Bengo põe à disposição dos clientes diariamente. Essa quantidade poder ser aumentada



12

Milhões de dólares. Investimento global na fábrica, até ao momento, e pode ser acrescido em função da necessidade de inovação e alargamento da unidade de produção



momento quem consome mais são as grandes construções privadas. O Estado, quando tem grandes obras, faz encomendas que ultrapassam todos os segmentos, mas não tem continuidade. Há uma certa dificuldade de aquisição por parte do público em geral", disse.

As razões, segundo o gestor da cerâmica, estão relacionadas com dificuldades económicas dos cidadãos que passaram a construir mais devagar. Em todo o caso, admite que o quadro pode mudar, podendo haver mais obras devido ao Aviso-9 emitido pelo BNA. Apesar disso, avança que aumentar a qualidade e a produção de tijolos são as apostas da Cerâmica do Bengo. "Queremos aumentar até onde nos for possível. Temos limitações em termos de capacidade instalada, mas podemos também crescer em termos de linha de produção", explicou.

A procura é satisfatória mas é sazonal. Ainda assim, Carlos Sampaio vê como exemplo a obra da Catedral da Muxima uma excelente oportunidade para vender grandes quantidades de tijolos, cuja responsabilidade da sua execução é da empresa Griner, grupo empresarial da qual a Cerâmica do Bengo faz parte.

"É capaz de absorver toda produção. Se for à Ilha de Luanda e estiverem a ser construídos três prédios de mais de 10 andares, seguramente que a nossa produção também será para essas infra-estruturas", explicou.

Exportação de tijolo

A exportação não está posta de parte. Entretanto, ela é condicionada, de acordo com o gestor, na falta de infra-estruturas de transportes capazes de suportar a cadeia logística.

"Precisamos saber quando a estrada de Luanda até à fronteira com o Congo Democrático terá condições eficientes e depois decidir se podemos avançar ou não. Por outro lado, precisamos saber como está o mercado lá. E se tivéssemos uma linha férrea o processo seria muito mais facilitado", disse. No actual cenário, diz, os custos de transporte podem encarecer o preço do tijolo e não ser competitivo, sobretudo se lá houver muitas



VIRGILIO PRINTO

fábricas de tijolos.

"Falei do Congo como exemplo, mas isso não quer dizer que não podemos olhar para mercados como o da Namíbia ou da Zâmbia. Entretanto, tudo emperra nas infra-estruturas. E por outra, não podemos querer ir vender banana, por exemplo, a uma fazenda produtora de bananas. Isso quer dizer que o processo de exportação carece de um estudo profundo", vinçou.

Há também o caso de países que não usam muito o tijolo nas suas obras de construção civil, mercados esses que não interessam. Olhando para o mercado nacional, diz que há concorrência, e que cada um tem as suas metodologias de gestão e respectiva estratégia comercial. Refere que há quem opta pela qualidade, outros pelo preço, e há quem opta pela eficiência da organização, certeza e eficácia da entrega do produto.

"Nesta coisa de filosofia de trabalho queremos ser melhores que os outros. Mas sempre com respeito pelos concorrentes. Estou a trabalhar para que tenhamos a melhor cerâmica de Angola", avançou.

Burocracia, o grande problema

Carlos Sampaio vê na burocracia o grande entrave para o normal funcionamento da cerâmica que dirige. Para ele, o Estado deve simplificar os procedimentos para o sub-sector cerâmico.

"Não se pode complicar os proce-

dimentos para a criação de uma indústria. Isso cria embaraço para quem quer produzir e gerar riqueza, criar novos empregos e pagar os respectivos impostos. Um indivíduo vai a uma repartição do Estado, fala com três pessoas sobre o mesmo assunto e cada um dá uma explicação diferente", lamentou, acrescenta que o mesmo se passa com a interpretação das leis, que duas pessoas podem ter entendimento diferente.

"A administração provincial e central devem ser mais ágeis. Uma pessoa fica mais de três meses à espera de uma licença. Não pode ser", disse

12 milhões de dólares investidos

Desde a aquisição das unidades fabris, avança o responsável, foram feitos investimentos na ordem de 12 milhões de dólares, com a compra de equipamentos, contratação de técnicos especializados, digitalização e desenvolvimento de know-how e projectos com sistemas construtivos inovadores. A unidade Cerâmica faz parte de seis empresas que compõem o grupo industrial.

Durante a nossa ronda, apuramos que as empresas que produzem blocos de cimento comercializam cada unidade por 150 Kz. Entretanto, muitas delas não pagam imposto. O preço mínimo do tijolo é de 177 Kz, com as empresas a cumprirem com as suas responsabilidades para com o Estado,

ao contrário dos "concorrentes".

NOV-ICER, a maior produtora

A NOV-ICER é das maiores unidades de produção de Luanda, quicá do país. Localizada na estrada que liga à localidade de Kifangondo, a cerâmica tem uma capacidade instalada de 300 toneladas/dia. Actualmente produz 175 toneladas/dia, correspondente a um milhão de tijolos/mês, e teve um investimento global de USD 35 milhões. Para produzir os tijolos, a fábrica conta com uma mão-de-obra de 53 trabalhadores, sendo 50 nacionais e três estrangeiros.

Benur Fragoso, que responde pela direcção de Produção, sublinha que o mercado de tijolos em Angola está em expansão, com desafios e muitas oportunidades. "Sentimos cada vez mais um interesse crescente na produção de tijolos impulsionada pelo aumento da urbanização e pela demanda por habitação.

Nos últimos anos tem havido um aumento na demanda por tijolos em Angola, em parte devido ao aumento da construção de moradias, escolas, hospitais e outras infra-estruturas públicas", destacou.

Ressalva que há, igualmente, desafios no mercado de tijolos no país, como a falta de investimento em tecnologias modernas de produção e o alto custo de importação de peças sobressalentes para manutenção dos equipamentos. Apesar dos altos níveis de produção, a exportação ainda não é uma realidade.

Quanto aos preços praticados pela NOV-ICER, avança que os preços variam de acordo com a tipologia. O tijolo com a dimensão 30x20x07 custa 185Kz, tijolo 30x20x09 custa 177,50Kz, tijolo 30x20x11 é vendido por 180Kz, tijolo 30x20x15 tem o preço de 202,50Kz, o de 30x20x20 pode ser comprado por 247,50Kz, ao passo que a Abobadilha custa - 350Kz, todos com o IVA incluído.

Dificuldades

Dificuldades é o que não faltam. Benur Fragosos avança que as cerâmicas em Angola enfrentam várias dificuldades, que afectam a produção e o desenvolvimento do

sector. Algumas das principais dificuldades enfrentadas pelas cerâmicas prendem-se com a falta de investimento em tecnologia e infra-estrutura.

Para ele, "a falta de investimento em tecnologia e infra-estrutura é uma das principais dificuldades enfrentadas pelas cerâmicas no país. Muitas empresas não têm acesso a equipamentos modernos e processos produtivos avançados, o que torna a produção menos eficiente e mais cara", referiu.

Outra dificuldade está relacionada com a importação de peças. O gestor fez saber que a maioria das cerâmicas, em Angola, dependem da importação de peças de substituição para manutenção dos seus equipamentos.

No entanto, a importação desses materiais pode ser afectada por problemas com a alfândega e a burocracia, o que atrasa a produção e eleva os custos.

A concorrência desleal é outro dos males que enferma a indústria de tijolos. Benur Fragoso afirma que "as cerâmicas em Angola enfrentam concorrência de empresas que operam no mercado informal, o que prejudica a competição leal e a estabilidade do mercado.

Muitas dessas empresas não têm os mesmos custos operacionais e tributários que as empresas formais, o que lhes permite vender produtos mais baratos", lamentou. Diz ainda que a instabilidade económica pode afectar a produção e a comercialização dos produtos das cerâmicas. Refere que a volatilidade cambial e a inflação, por exemplo, podem elevar os custos e reduzir a competitividade das empresas.

ICER encerrada

Em sentido contrário, a ICER, que funcionava nos arredores do bairro São Pedro da Barra, em Luanda, fechou a suas portas. No local, apenas o pessoal da guarnição que "protegem" a imponente infra-estrutura que já não dá mais o seu contributo ao sector da construção civil.

Apenas o letreiro faz recordar que ali existia uma fábrica de produção de tijolos, que foi usado para erguer várias infra-estruturas da área metropolitana Luanda.

175

Toneladas/dia, correspondente a um milhão de tijolos/mês é a produção da NOV-ICER, uma das maiores unidades de produção cerâmica do país



53

É o número de trabalhadores de NOV-ICER, sendo que 50 são angolanos e 3 expatriados.

