

Editorial

Diante da divulgação oficial do PIB brasileiro de 2005 e do bom desempenho dos mercados consumidores de aço no primeiro trimestre, o INDA refaz suas previsões de crescimento das vendas da rede de distribuição para 10%.

O número está ancorado em estudos realizados pelo setor de Inteligência Competitiva do INDA, tais como: relatório setorial trimestral; análise setorial mensal; e pesquisa de sentimento com associados. Dois estudos econômicos específicos contribuem ainda para balizar as previsões do Instituto e são abordados nesta edição.

O primeiro estudo aponta a volatilidade anual da taxa de juros, manipulada pelo governo com fins eleitorais. Este trabalho mostra por que a economia brasileira experimenta a expansão em anos eleitorais e retração nos anos não-eleitorais. Segundo ele, se este ano o tempo é de bonança, em 2007 os sinais de alerta devem se acender.

Já, o segundo modelo relaciona a variação anual de vendas dos associados do INDA com a aceleração do PIB de um ano para outro.

Ambos os estudos foram apresentados pelo economista João Luiz Mascolo e discutidos entre os participantes da última edição do Café da Manhã com associados, ocorrida dia 25 de abril, no Novotel Center Norte.

Boa leitura!

Coligados x Independentes: existem outras diferenças na rede de distribuição



Estudos realizados pelo INDA mostram que existem muito mais diferenças entre os distribuidores do que a simples e tradicional divisão entre coligados e independentes. Atualmente, o perfil das empresas que atuam na rede de distribuição define-se entre mais cinco outros grupos.

Numa primeira observação, os distribuidores podem ser divididos em estoquistas e day traders. Estoquistas são as empresas que possuem grandes quantidades de aço estocadas para pronta entrega. São os distribuidores clássicos, que nasceram junto com as usinas para atender as pequenas e médias demandas por aço, ajudando a regular o abastecimento do mercado. Já, os day traders, revendem o que compram dos distribuidores maiores, já com o pedido de venda efetuado, ou seja, eles primeiro vendem e depois compram. Em geral não possuem escala para serem clientes das usinas e atendem a um mercado muito regional ou nicho muito específico.

Outra distinção relaciona-se à oposição entre os centros de distribuição - que compram das usinas, estocam e vendem o produto in natura e os centros de serviço, que transformam o aço e vendem peças feitas de aço com muito mais valor agregado. Muitos realizam a primeira operação de manufatura de seus clientes.

Alguns empresários e executivos percebem que o patrimônio de suas companhias está no aço, outros entendem que o patrimônio de suas companhias está na sua fatia de mercado. Discussões acaloradas sempre ocorrem em razão dos diferentes pontos de vista. Os do "aço" não entendem como os do "mercado" jogam fora suas mercadorias desvalorizando todo o estoque e os do "mercado" não entendem porque os do "aço" não percebem que o valor do aço é determinado pelo tamanho do mercado.

Existem também 2 formas de acessar o mercado. Atendendo a programações ou vendendo no mercado pronto (spot). Estas características estão combinadas com o mix de produtos que o distribuidor trabalha. Quem trabalha com LF, LQ e galvanizadas tendem a trabalhar mais com vendas programadas. Os que trabalham com CG e LTQ tendem a trabalhar no mercado pronto.

Não existem formatos "corretos" ou "incorretos", em cada um deles temos adeptos e críticos, bem sucedidos e mal sucedidos. O que diferencia um distribuidor de outros entre as 9.000 empresas que compõem o nosso mercado são as escolhas que fazem em cada um dos pontos acima.

Acreditamos que estes fatores serão determinantes nos processos de consolidação que muitos estudiosos acreditam que vai ocorrer.

LF: laminados a frio

LQ: laminados a quente

CG: chapa grossa

LTQ: laminado tira quente

Índice

Acontece	página 02	Entrevista	página 06
Estatísticas	página 03	Sindisider	página 07
Análises	página 04-05	Expediente	página 08

Bolsa de Metais de Londres espera lançar ainda este ano contratos futuros para o aço

A Bolsa de Metais de Londres está preparando o lançamento de contratos futuros para vários tipos de aço, similares aos que são oferecidos como commodities, tais como: cobre, níquel e alumínio.

A iniciativa permitirá que distribuidores comprem contratos para entregas futuras de tipos específicos de aço a preços prefixados, dando maior previsibilidade ao setor, inclinado a grandes oscilações de preço.

Várias firmas estão disputando um contrato para fornecer preços de referência à Bolsa de Metais de Londres, entre elas a CRU Analysis de Londres, que monitora os preços do aço há mais de 20 anos. A Steel Business Briefing, uma publicação setorial, está lançando um sistema para acompanhar os preços do aço com base em levantamentos regulares. Outra publicação do setor, a American Metal Market, já publica preços do aço baseados em levantamentos.

Alguns executivos de siderúrgicas dizem que a negociação de futuros é problemática porque é difícil assegurar a mesma qualidade de usina para usina. Outros temem que firmas de Wall Street possam exercer uma influência indevida movidas por interesses próprios.

Belgo-Arcelor ganha Prêmio Paulista de Qualidade de Gestão

A Belgo-Arcelor Brasil, Trefilaria de São Paulo, foi uma das vencedoras, na categoria Ouro, do Prêmio Paulista de Qualidade da Gestão, ciclo 2005/2006. O prêmio foi entregue ao presidente da Belgo e vice-presidente da Arcelor Brasil, Carlo Panunzi, em evento solene, ocorrido em 24 de abril, no Teatro Alfa, em São Paulo.

Promovido pelo Instituto Paulista de Excelência da Gestão (IPEG), o prêmio reconhece anualmente as organizações que possuem os melhores sistemas de gestão.

ERRATAS

Por um problema de diagramação, as tabelas de desempenho dos Associados INDA em janeiro e fevereiro, publicadas na edição da Revista Brasileira do Aço Ano 15 nº 77 (15 mar/15 abr 2006), estão erradas. Os valores corretos são listados abaixo:

Estoque jan 2005/2006: 594,2/471,4

Compras jan 2005/2006: 232,2/162,4

Vendas jan 2005/2006: 214,0/206,3

CVRD reafirma proposta de reajuste de 24% para minério de ferro

A Companhia Vale do Rio Doce mantém nas negociações com as siderúrgicas chinesas sua proposta de reajuste de 24% do minério de ferro. Segundo a Vale, os fornecedores de minério de ferro operam atualmente no limite de sua capacidade e precisam do aumento para investir em novas operações de mineração.

O presidente da mineradora, Roger Agnelli, afirmou recentemente que dá preferência a contratos de longo prazo, mas que pode começar a atuar no recém-criado mercado à vista, em crescimento e onde os preços são mais altos.

Produção mundial de aço bruto sobe, enquanto produção nacional cai



A produção mundial de aço bruto totalizou 99,669 milhões de toneladas em março, crescendo 7% em relação ao mês anterior. No acumulado do ano, a produção cresceu 5,4% sobre mesmo período do ano anterior. Os dados são do Instituto Internacional de Ferro e Aço (IISI), que acompanha a produção siderúrgica em 61 países.

Na América do Sul, a produção de aço bruto caiu 3,9% em março, totalizando 3,7 milhões de toneladas. No acumulado do primeiro trimestre, a produção local somou 10,559 milhões de toneladas, com queda de 5,1% sobre mesmo período. No Brasil, a queda foi ainda maior em março, 10,2%, sobre março de 2005. No acumulado do ano, a produção brasileira atingiu 7,186 milhões de toneladas, queda de 9,5%.

Estoque fev 2005/2006: 630,5/425,9

Compras fev 2005/2006: 212,4/157,7

Vendas fev. 2005/2006: 177,5/203,2

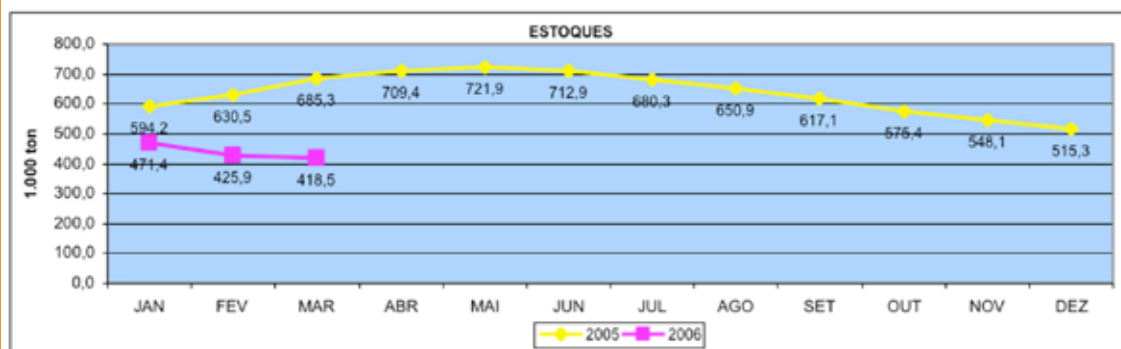
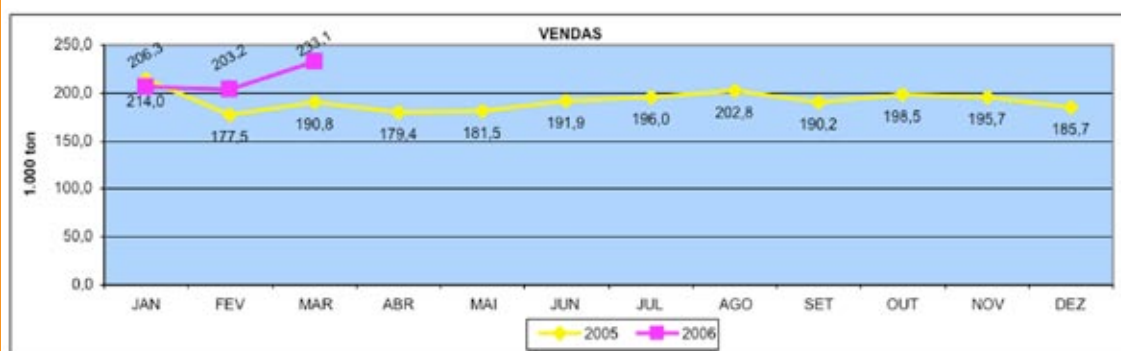
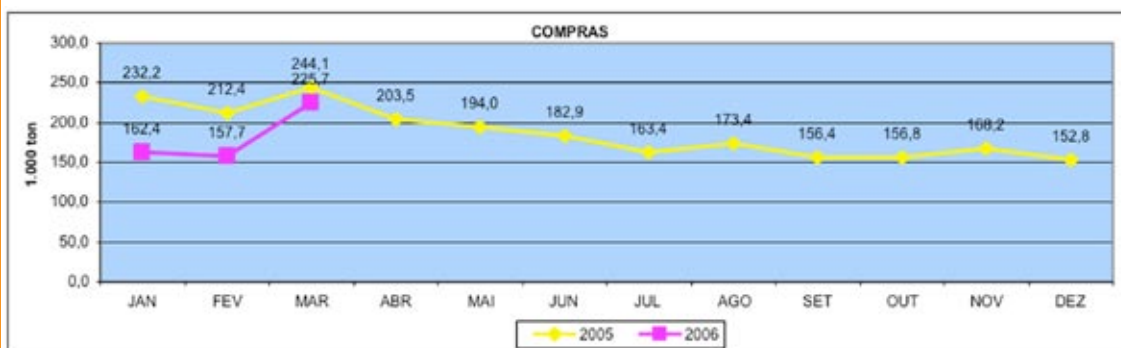
Pelo mesmo problema, os créditos do artigo intitulado "Produtos Importados da China: Evolução Recente e Possíveis Impactos sobre Clientes da Indústria do Aço" (Revista Brasileira do Aço Ano 15 nº 77 15 mar/15 abr 2006 – pág. 5) são de Mônica Carvalho.

Crescimento das vendas no primeiro trimestre

Os números do Indata para os meses de janeiro, fevereiro e março de 2006 referentes às vendas dos associados ao INDA apontam um crescimento de

10,3%, em relação ao primeiro trimestre de 2005. Esses dados estão alinhados com a previsão para o ano, feita pelo Instituto, entre 7 e 12%.

Acompanhamento da Produção de Aço								
Produção Mundial FEVEREIRO unid: 1.000ton			Produção na América Latina FEVEREIRO unid: 1.000ton			Produção no Brasil MARÇO unid: 1.000ton		
2006	2005	Var. %	2006	2005	Var. %	2006	2005	Var. %
89.294	84.777	5,3%	4.670	5.023	-7,0%	2.479	2.760	-10,2%
Desempenho dos Associados INDA em FEVEREIRO unid: 1.000 ton								
ESTOQUE			COMPRAS			VENDAS		
2006	2005	Var. %	2006	2005	Var. %	2006	2005	Var. %
425,9	630,5	-32,5%	157,7	212,4	-25,8%	203,2	177,5	14,5%
Desempenho dos Associados INDA em MARÇO unid: 1.000 ton								
ESTOQUE			COMPRAS			VENDAS		
2006	2005	Var. %	2006	2005	Var. %	2006	2005	Var. %
418,5	685,3	-38,9%	225,7	244,1	-7,5%	233,1	190,8	22,2%



Expectativa do setor de Máquinas Agrícolas é negativa

A crise no segmento de grãos, que se aprofunda desde 2004, tem afetado fortemente o setor de máquinas agrícolas. O financiamento pelo Moderfrota – Programa de Modernização da Frota de Tratores Agrícolas e Implementos Associados e Colheitadeiras caiu 57,6% nos nove primeiros meses da safra (julho 2005/fevereiro 2006) em relação ao período anterior. Já, o Finame despencou 95,4% no período.

No último dia 6 de abril, o Ministério da Agricultura anunciou um pacote de medidas de R\$ 9 bilhões em novos créditos e prorrogação do vencimento de dívidas para o setor agrícola. O pacote visa minimizar a perda dos agricultores com problemas climáticos e com endividamento na compra de máquinas e

insumos com dólar caro e a venda ao exterior da colheita com o dólar desvalorizado.

Segundo a Anfavea – Associação Nacional dos Veículos Automotores, houve uma queda de 36% na venda ao atacado de máquinas agrícolas no período julho 2005/fevereiro 2006. O setor espera um cenário bem pior para 2006, considerando-se o fraco desempenho de 2005, quando houve a diminuição de 50% na venda de tratores e de 70% na de colheitadeiras. O quadro agrava-se com o dado de que a entrega de peças de reposição também caiu no primeiro bimestre do ano, em torno de 30% em relação a igual período do ano anterior.



Setor de Tubos vê recuperação em 2006

O setor de tubos espera recuperar neste ano as perdas de 10% de 2005. Nos meses de fevereiro e março, as vendas para os setores automotivo, construção civil e rede de distribuição se aqueceram, principalmente, para recomposição de estoques. Os dados são da Associação Brasileira da Indústria de Tubos Metálicos – Abitam.

As empresas do setor de tubos de aço já estão de olho nas compras diretas que serão feitas pela Petrobras. Isto porque o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES decidiu dobrar o orçamento previsto para os

próximos anos para o setor de petróleo e gás. A instituição prevê desembolsar R\$ 11,8 bilhões até 2008. Nos últimos três anos, encerrados em 2005, os desembolsos foram da ordem de R\$ 5,6 bilhões.

Para este ano, a expectativa é financiar projetos do setor petrolífero de R\$ 3,5 bilhões, começando pela reestruturação e modernização da Refinaria Alberto Pasqualini (Refap), no Rio Grande do Sul. Já, os gasodutos deverão consumir R\$ 2,8 bilhões, com a inclusão de obras de grande porte como Urucu-Manaus (AM) e do Gasoduto Sudeste-Nordeste (Gasene).

Economia brasileira está na direção certa, porém parada

Diuturnamente, somos bombardeados pelas notícias de que os fundamentos da economia brasileira estão em ordem – superávit primário de 4,25% do PIB, inflação em 4,5% ao ano, contas externas positivas; que o país caminha na direção de classificação de investment grade; e que as taxas de juros de longo prazo são decrescentes. Por que razão, então, o país não cresce, mantendo uma taxa de crescimento anual média de 2,5%, enquanto países como Chile, Rússia, Índia e China crescem mais do que o dobro?

Em Café da Manhã com associados, realizado no último dia 25 de abril, no Novotel Center Norte, o palestrante convidado João Luiz Mascolo apontou que a contradição exposta é decorrência da diferença entre as análises conjuntural e estrutural da economia do país, ou seja, entre os aspectos de curto e longo prazo. “O Brasil está equilibrado no curto prazo, mas carece de sinais intertemporais, isto é, não consegue dar sinais de longo prazo que estimulem a confiança a ponto de elevar a taxa de Investimento a 25% do PIB”, afirmou.

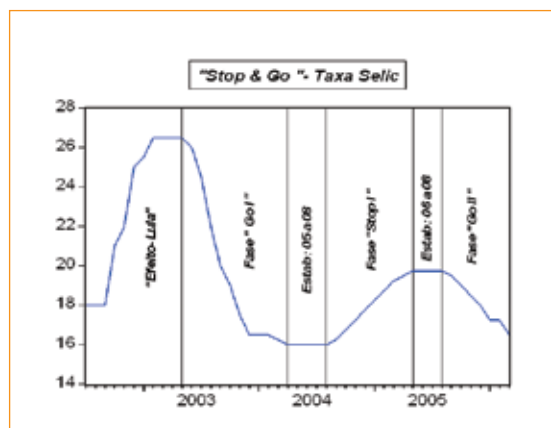
Para o economista, para mudar o ritmo de crescimento do país, seria necessário um conjunto de medidas que assegurasse a queda da relação dívida do setor público/PIB para algo em torno de 30% nos próximos anos. Atualmente, essa relação encontra-se em 51,6% e tem caído anualmente a taxas menores que um dígito.

Mas, ao invés de um plano econômico de longo prazo, o governo federal parece preocupado com os fundamentos econômicos no curto prazo. É o que demonstra o gráfico do comportamento anual da taxa Selic, que alterna anos de crescimento dos juros

com anos de queda. “A consequência deste ‘stop and go’ da taxa de juros é que nossa economia realiza o movimento inverso: ela se aquece nos anos eleitorais e apresenta queda do PIB nos anos não-eleitorais”, explicou Mascolo.

A razão estrutural dessa política é justamente a falta de investimentos produtivos no país. Como o potencial de investimento é baixo, a indústria nacional opera quase no limite de sua capacidade instalada, de modo que um ano de aquecimento da demanda precisa ser contrabalançado pelo ano seguinte de desaquecimento.

“O potencial de investimento num país é sempre em função da credibilidade dos investidores na solvência desse país e de suas políticas de financiamento dos setores produtivos. No Brasil, o superávit primário não é suficiente para reduzir drasticamente a relação dívida/PIB, a política de juros é volátil, a carga tributária é elevada, de modo que não se passa confiança ao investidor”, comentou Mascolo.



Previsões 2006

Em decorrência da política de stop and go, é esperado crescimento do PIB para este ano. Em média, em anos eleitorais, a economia tem crescido três vezes o valor do PIB em anos não-eleitorais. Para 2006, a expectativa é de crescimento de 3,5%.

As vendas dos associados ao INDA têm seguido esse movimento do PIB nacional (veja tabela). Os estudos indicam que o setor deverá vender, em média, 10% mais do que o ano anterior, em torno de 2,5 milhões de toneladas. “Os associados ao INDA fecharam o primeiro trimestre vendendo 643 mil toneladas, 10% mais do que primeiro trimestre de 2005”, expôs Mascolo.

	Var. vendas Inda (%)	Var. PIB (%)	Acel. do PIB (%)
2003	-2,2	+0,5	-1,39
2004	+20,4	+4,9	+4,4
2005	-14,2	+2,3	-2,6
2006 (estimativas)	De +7 a +12	+3,5	+1,2

Entrevista: Heuler de Almeida

Heuler de Almeida é formado em Engenharia Civil com especialização em Administração. Sua carreira na rede de distribuição do aço foi iniciada na Companhia Siderúrgica Paulista (COSIPA), em 1996, na área de marketing. De 1998 a 2004, ele atuou no departamento de marketing e vendas da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN). Atualmente, é o gerente de Planejamento e Novos Negócios da INAL, empresa coligada a CSN. Heuler é Diretor para Assuntos Extraordinários do INDA.

INDA: Como o senhor vê as consolidações das siderúrgicas no Brasil e no mundo?

O processo de consolidação neste setor parece inevitável, o que não significa que deverá ocorrer obrigatoriamente com todas as empresas. Sob o primeiro aspecto, a siderurgia hoje precisa ganhar escala e equilibrar forças com o resto da cadeia, envolvendo fornecedores e consumidores. Os cinco maiores grupos siderúrgicos mundiais concentram aproximadamente 20% da produção mundial. Um dos principais insumos da siderurgia, o minério de ferro, tem uma concentração superior a 90% nos maiores fornecedores. A concentração no setor automotivo, grande consumidor de aço, chega a 60%. Neste cenário, aumentar o poder de negociação dos grandes grupos mundiais é necessário para garantir a sustentabilidade do negócio.

Por outro lado sempre haverá espaço, ainda que limitado, para empresas regionais que possuam elementos para garantir uma alta competitividade ou que se concentrem em nichos de mercado onde a escala pode estar em segundo plano.

INDA: Como o senhor vê a rede de distribuição brasileira no futuro? Quais empresas têm chances de sucesso? Quais tendem a desaparecer?

A distribuição brasileira deverá caminhar para ser um canal de adição de valor das usinas siderúrgicas. Este foi o modelo que deu certo fora do Brasil e garante competitividade para toda a cadeia de valor do aço. Entretanto esta não é uma regra. Também aqui sempre haverá espaço para empresas que atuem com serviços e produtos diferenciados ou que tenham um bom relacionamento e conhecimento do mercado regional. Empresas que buscarem atuar nacionalmente com produtos comuns terão mais dificuldade para crescer com rentabilidade.

INDA: Como a empresa avalia a conjuntura econômica brasileira? Como essa conjuntura tem afetado o mercado da distribuição de aço?

A estabilidade econômica foi um fator que trouxe de volta a essência da distribuição, ou seja, uma empresa dedicada à logística. Neste processo, as empresas de sucesso se modernizaram, incrementaram sua oferta de produtos e serviços, elevaram seu nível de atendimento e otimizaram seus estoques. Mas, as ferramentas utilizadas para garantir esta estabilidade têm freado a capacidade de crescimento da distribuição e do mercado em geral.

Para a distribuição, o investimento e o crescimento econômico são variáveis diretamente relacionadas ao seu próprio crescimento; e as altas taxas de juros, o câmbio valorizado e principalmente a falta de investimentos que permitam ao país crescer sem barreiras estruturais têm sido prejudiciais ao nosso segmento.

INDA: Quais os planos de investimento da Inal para 2006?

Os investimentos da INAL para 2006 estão voltados à melhoria de seus processos logísticos e à centralização de sua produção, com conseqüente redução de custos. Isto permitirá à empresa estar preparada para enfrentar momentos mais difíceis do mercado.

INDA: Que sugestões o senhor faria ao próximo Presidente da República para incentivar o crescimento da rede de distribuição de aço?

Como comentei, o investimento em infra-estrutura e políticas que promovam o crescimento sustentável do País levarão naturalmente ao crescimento da distribuição de aço. Além disso, uma reforma tributária tornaria mais evidente a competitividade entre as empresas e promoveria maiores investimentos no setor.

INDA: Qual é a importância do departamento de marketing numa empresa de distribuição?

A área de marketing dedicada dentro das empresas de distribuição pode contribuir para o desenvolvimento de novos produtos e mercados, para a melhoria do relacionamento com clientes e para o acompanhamento de informações de mercado. Saber quais os mercados apresentam oportunidades e quais merecem atenção pela perda de participação melhoram a qualidade das decisões nas empresas. Neste aspecto, as informações do INDA têm contribuído na melhoria das análises.

INDA: Na rede de distribuição brasileira, as distribuidoras coligadas apresentam maiores vantagens em relação às distribuidoras independentes? Por quê?

A vantagem das distribuidoras coligadas é associar ao seu nome a marca forte de uma siderúrgica. Mas isto é um atributo de marketing e nem sempre é decisivo na relação comercial com o cliente. As distribuidoras de aços planos são empresas de logística e quem souber desempenhar melhor este papel tem mais vantagens, independente da sua relação com a usina. Por isso, temos hoje distribuidores independentes fortes no mercado.

Sindisider convoca empresários para formar grupo de estudos para atender à legislação sobre portadores de deficiência

Em reunião ocorrida no último dia 06 de abril, para discutir a melhor forma das empresas associadas ao Sindisider atender às mudanças na legislação às pessoas portadoras de deficiências, ficou estabelecida a criação de um grupo de trabalho com os representantes das empresas distribuidoras de produtos siderúrgicos.

Desde 1989, as pessoas portadoras de deficiência vêm ganhando espaço no mercado de trabalho brasileiro, protegidas pela Lei 7853, que, através de sua regulamentação no decreto 3298, estabeleceu a obrigatoriedade do cumprimento de cotas na contratação de funcionários pelas empresas.

O decreto estabelece que a empresa com mais de 99 empregados está obrigada a preencher de 2 a 5% dos seus cargos com reabilitados ou pessoas portadoras de deficiência. Recentemente modificado pelo Decreto 5296/2004, que redefiniu os critérios de classificação das pessoas portadoras de deficiência física, visual e auditiva, a alteração trouxe complicações às empresas para o cumprimento da lei, inclusive daquelas que estavam plenamente enquadradas no decreto anterior.

“O Sindisider tem recebido notificações das empresas associadas, informando que elas estão sendo convocadas pela Delegacia Regional do Trabalho a apresentar a relação dos empregados deficientes com seus laudos médicos comprobatórios da empregabilidade e da deficiência”, esclarece Carlos de Freitas Nieuwenhoff, consultor jurídico do Sindicato.

Visando encontrar uma solução para o problema, o Sindisider compareceu em reunião com a diretora de Fiscalização da DRT, onde ficou acordado:

- 1- Que as empresas que ainda não foram autuadas, mas que atendiam a cota de deficientes, antes do novo decreto entrar em vigor (dezembro de 2004), devem apresentar sua relação de portadores de deficiência, sem, no entanto, estarem dispensadas do cumprimento da lei;
- 2- Que o Sindisider e os sindicatos de profissionais estabelecerão um Acordo quanto a um programa para o atendimento da legislação, a ser homologado na DRT – as empresas participantes, durante o pro-

grama, estarão isentas das penalidades.

Este programa contemplará:

- Prazo de execução para cumprimento da legislação;
- As empresas participantes;
- A forma de cadastramento de cargos para portadores de deficiência;
- O treinamento e a contratação dos deficientes.

O grupo de trabalho Sindisider, visando estruturar o programa, vai pautar suas atividades para levantar:

- As empresas do setor sujeitas ao novo decreto;
- Os cargos que podem contemplar a contratação de deficientes, indicando os prazos de abertura de vaga para contratação;
- As associações que possam fornecer cadastro de pessoas portadoras de deficiência que atendam aos requisitos dos cargos e às dificuldades de locomoção do deficiente até o trabalho.

Deste modo, o Sindisider convoca as empresas do setor e que estejam enquadradas na legislação a entrar em contato com o sindicato para se informar e indicar um representante para o grupo de estudos.

Contato: Carlos de Freitas Nieuwenhoff
Tel (11) 3812-6122
Cel (11) 9845-5081
e-mail: carlos@sindisider.org.br

Delegacia Regional do Sindisider em Belo Horizonte

Para melhor atender as demandas das empresas distribuidoras de aço em todo país, o Sindisider planeja instalar delegacias regionais em alguns estados brasileiros. A primeira Delegacia fora do estado de São Paulo será inaugurada em Belo Horizonte até o final da primeira quinzena de junho.

Diretoria executiva
Presidente
André Zinn

Vice-presidente
Heitor Luís Benincá

Diretor administrativo e financeiro
Walter Roberto Areias

Diretor para assuntos extraordinários
Heuler de Almeida

Conselho diretor
Alberto Piñera Graña
Newton Roberto Longo

Paulo Musetti
Valdecir Bersaghi
Superintendente
Gilson Santos Bertozzo

Revista brasileira do aço
Fone: 11 3812-6122
revista@inda.org.br

Editor
Fábio Luís Pedrosa (Mtb 41728)
contato@inda.org.br

Projeto gráfico, diagramação e editoração
Criatura Comunicação

Impressão
H Rosa Gráfica Editora

Distribuição exclusiva para Associados ao Inda. Os artigos e opiniões publicados não refletem necessariamente a opinião da Revista Brasileira do Aço e são de inteira responsabilidade de seus autores

Agenda: Curso de Especialização em Vendas de Aço é bem avaliado

O Curso de Especialização em Vendas de Aço, promovido pelo INDA, está em sua quinta edição. Balanço feito entre os participantes das edições anteriores mostra que o curso vem atendendo às expectativas de seu público-alvo. A aprovação de seu conteúdo atingiu a marca de 90% de ótimo e bom.

Para 52% dos participantes, profissionais da área comercial das empresas distribuidoras de aço, o principal motivo em fazer o curso foi o interesse em ampliar conhecimentos sobre o produto, o mercado e as técnicas de vendas do aço. Cada vez mais, esses profissionais percebem a importância das ferramentas do marketing para conquistar nichos de mercado (31%), assim como para fidelizar seus clientes (25%).

“Tivemos uma idéia mais abrangente do mercado nacional de aços planos, uma visão macro dos diversos segmentos de mercado, da concorrência, dos novos produtos e das normas técnicas, com palestras interessantes de profissionais com ampla experiência

em diversas áreas relacionadas com nossa rotina”, avaliou Alex Afonso Kirst, da Inal.

Em média, os palestrantes também foram bem avaliados. Todos os participantes consideraram bom e ótimo o nível dos professores, mantendo essa avaliação para as palestras proferidas. “O curso tem excelente conteúdo, excelentes professores e palestrantes, bom suporte técnico, através de material didático inteligente e prático; as visitas às usinas são, sem dúvida, o ponto alto do curso, pois nada se compara a possibilidade de conhecer pessoalmente a fabricação dos produtos distribuídos por nossas empresas”, comentou Odair Ribeiro, da Açoville.

O INDA está com as inscrições abertas para o Curso de Especialização em Vendas de Aço, para o Workshop sobre Aplicabilidade do Aço e para o Curso de Formação em Vendas de Aço.

Para mais informações e reservas de vagas, entrar em contato com Kátia dos Reis.
Telefone (11) 3812-6122 - e-mail katia@inda.org.br

INDA participa de reunião na FIESP sobre roubos de cargas

O INDA participou de reunião na Federação das Indústrias do Estado de São Paulo – FIESP, no último dia 24 de abril, para discutir o tema do roubo de cargas. Estiveram presentes representantes de diversos sindicatos classistas, o diretor do DEIC (Departamento de Investigações sobre o Crime Organizado), Dr. Godofredo Bittencourt e o delegado da Delegacia de Furtos, Roubos e Desvio de Cargas do DEIC, Dr. Alberto Pereira Matheus Júnior. A reunião foi coordenada pelo presidente da FIESP, Paulo Skaf.

“O ponto central da discussão foi o combate ao

receptor. O que se percebe hoje é a sofisticação das quadrilhas de roubo de cargas, ficando claro que a ação ocorre sob encomenda”, explicou Gilson Santos Bertozzo, representante do INDA na reunião.

Ficou acertado entre os participantes a criação de uma Comissão de Inteligência, formada pelos representantes das entidades, para lançar mão de mecanismos que agilizem os boletins de ocorrência, contribuindo para mitigar essa modalidade de crime.

No site do INDA, encontra-se disponível uma página para registro de ocorrências de roubos de carga.

Congresso INDA 2006 - Presenças confirmadas:

Alexandre Garcia - jornalista • Maria Silvia Bastos Marques - consultora • Max Gehring - consultor • Rinaldo Campos Soares - presidente USIMINAS
Inscrições abertas.