

Acompanhamento do cenário

O SINDISIDER tem acompanhado de perto as mudanças legislativas que impactam a rede de distribuição de aço. A partir deste mês de junho, uma portaria do Governo Federal poderá afetar as vendas de aço para os fabricantes de gabinetes para computadores, na medida em que abre a possibilidade para uma importação maior de gabinetes vindos da China.

O acompanhamento do cenário econômico e legal visa fornecer subsídios aos associados em seus negócios e também recursos para os pleitos do Sindicato junto aos poderes competentes. A principal reivindicação é a redução da carga tributária incidente sobre o aço. Para isso, o Sindicato já está reordenando suas atividades e estrutura funcional, tendo criado um Comitê de Trabalho específico para analisar esta questão.

Um setor que tem merecido atenção especial é

o da construção civil, por que tem se firmado como principal consumidor de aço no Brasil e no mundo. Os números referentes às vendas trimestrais dos associados ao INDA confirmam isso. Entretanto, este é um mercado ainda pouco explorado no país. Toda cadeia do aço precisa estar mobilizada no sentido de melhor entender a causas do baixo índice de construção em aço no Brasil e de propor soluções inovadoras. Neste elo, os distribuidores têm papel central.

Mas, o foco das atenções deve estar voltado também para dentro da empresa. Uma gestão moderna pode ser o principal diferencial no instante de fechamento de negócios e é instrumento precioso para conquista de novos mercados.

Estes são os assuntos contemplados nesta edição.

Boa leitura!

Consolidação chega à rede de distribuição

A administradora de investimentos estrangeiros NSG Capital Administração de Recursos é a nova controladora da Zamprognia S.A. A empresa, especializada em Fundos de Investimento em Participações, com sede no Rio de Janeiro, anunciou o controle acionário da companhia gaúcha no último dia 29 de maio.

"A Zamprognia é uma empresa muito bem estruturada, com significativo volume de vendas no segmento da distribuição. Sua aquisição representa um ótimo negócio para o fundo de investimento", comenta André Zinn, coordenador do Comitê de Consolidação do INDA.

Fundada há 70 anos, a Zamprognia é o maior distribuidor independente de aço no país e líder na produção de tubos de aço de até oito polegadas. Sua matriz fica em Porto Alegre, mas a empresa possui filiais em Guarulhos e no Campo Limpo Paulista, em São Paulo. Além da produção de tubos de aço

carbono e aço inoxidável, a companhia fabrica telhas e perfis, e distribui chapas e blanks especiais, atendendo principalmente os setores de construção civil, moveleiro e automotivo. No ano passado, a empresa faturou R\$ 750 milhões.

O cargo de diretor-presidente e presidente do Conselho de Administração da Zamprognia será assumido pelo diretor da NSG Capital, Luiz Eduardo de Abreu.

Segundo assessoria de imprensa da NSG, o grupo pretende ampliar os negócios da Zamprognia e investir R\$ 300 milhões até o final de 2008. "A empresa antecipou um movimento que deverá envolver a rede de distribuição de aço no país. Este movimento diz respeito a abrir o capital, captar recursos financeiros, para ampliar o investimento produtivo e para adquirir outras indústrias e distribuidores menores, consolidando os negócios frente aos fornecedores e clientes", afirma Zinn.



Índice

Estatísticas
02-03

Entrevista
04-05

Artigo
06

Sindisider
07

Inda
08

Demanda forte leva a queda nos estoques e a reajustes nos preços de aços

As vendas dos distribuidores de aço em abril bateram novo recorde ao atingirem 291 mil toneladas, aumento de 48,1% sobre mesmo mês de 2006. O recorde mensal anterior foi o de março, quando foram vendidas 276,4 mil toneladas. No quadrimestre, as vendas somaram 1.059,6 mil toneladas, 26,27% maior em relação ao quadrimestre do ano anterior.

Os aços planos vendidos pelas siderúrgicas para o mercado interno neste mesmo período superaram em 15,3% as vendas do quadrimestre de 2006, atingindo 3.685,3 mil toneladas. Em abril, as vendas foram 13,8% superiores a do mesmo mês do ano anterior (959,8 mil toneladas). Para os aços longos, o aumento nas vendas foi de 6,7%, somando 2.249,4 mil.

Os setores que mais têm contribuído para a performance das vendas dos distribuidores são o agrícola e rodoviário, máquinas e equipamentos e construção civil. Ao setor agrícola e rodoviário foram vendidos 68,815 mil toneladas no primeiro trimestre, crescimento de 29% sobre o trimestre de 2006. Idêntico desempenho no aumento das vendas foi para a construção civil, com 72,778 mil toneladas vendidas no período. Para o setor de máquinas e equipamentos, as vendas cresceram 20,8%, atingindo 118,455 mil toneladas.

“O mercado interno, antes mesmo do efeito do PAC (Programa de Aceleração do Crescimento), sinaliza uma clara aceleração da indústria, o que leva ao crescimento das vendas de aço. Os estoques da distribuição estão em queda já há alguns meses e os embarques das usinas para os distribuidores é recorde, confirmando a forte demanda”, contextualiza o presidente do Instituto Nacional dos Distribuidores de Aço (INDA), Christiano da Cunha Freire.

O INDA projeta que as vendas dos distribuidores de aços planos crescerão entre 18 e 22% em 2007, considerando a nova estimativa do mercado para o PIB de 4,2%.

Desabastecimento da rede de distribuição

O ritmo forte da demanda doméstica tem provocado atraso na entrega de aço para os distribuidores. A Acesita confirmou oficialmente que a demanda está mais forte do que sua capacidade de produção. As outras companhias não se pronunciaram, mas os distribuidores têm reclamado.

Além disso, as usinas estão fornecendo volumes baseados nas médias de encomendas anteriores. Isso significa que um distribuidor que queira comprar mais aço que o usual – para atender a crescente demanda dos usuários finais – não tem obtido sucesso. Houve também paradas para manutenção. Entre 30 de abril e 6 de maio, a CST interrompeu sua produção de tiras a quente e há rumores de que a Usiminas faça o mesmo em um de seus alto-fornos.

O resultado é que a rede de distribuição não tem conseguido recompor seus estoques.

Em abril, os estoques estavam 18,9% menores em relação a abril de 2006. No primeiro quadrimestre de 2007, os estoques já acumulam queda de 18,9%.

O desabastecimento do mercado interno fez as importações aumentarem. Somente da China, o Brasil importou 1000% a mais de aço neste trimestre em relação ao de 2006. Foram importadas 55.775 toneladas frente às 5.025 toneladas do ano passado. Deste montante, 25.703 toneladas são chapas grossas.

Além da forte demanda interna das indústrias naval e de gás e petróleo, as exportações brasileiras de tubos de aço aumentaram 50% no primeiro trimestre para 126 mil toneladas, em razão da forte procura pelo setor de energia.

Preços em alta

Outro efeito da maior demanda interna por aço é o aumento de preços. No mês de maio, as principais usinas nacionais reajustaram os preços de seus produtos (Veja tabela).

Reajustes de preços do aço pelas usinas

Usina	Data	Produtos	Reajuste
CSN	2/05/2007	Bobina quente	7,5%
		Bobina fria	7,5%
		Bobina zincada	5%
CST	2/05/2007	Bobina quente	7,14%
Usiminas	4/05/2007	Laminados quente	7,7%
		Laminados frio	6,4%
Gerdau Belgo Mineira Barra Mansa		Aços longos	4%
CSN	15/05/2007	Toda linha	8%

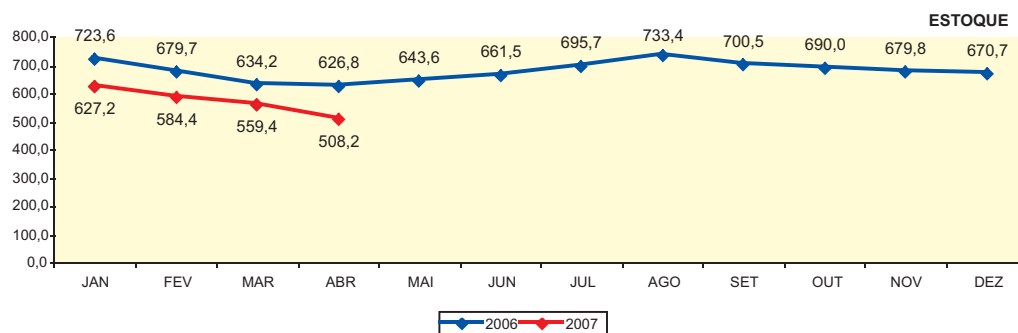
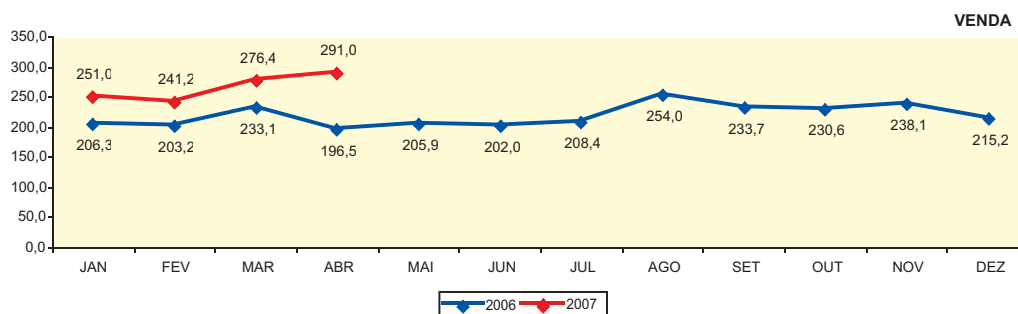
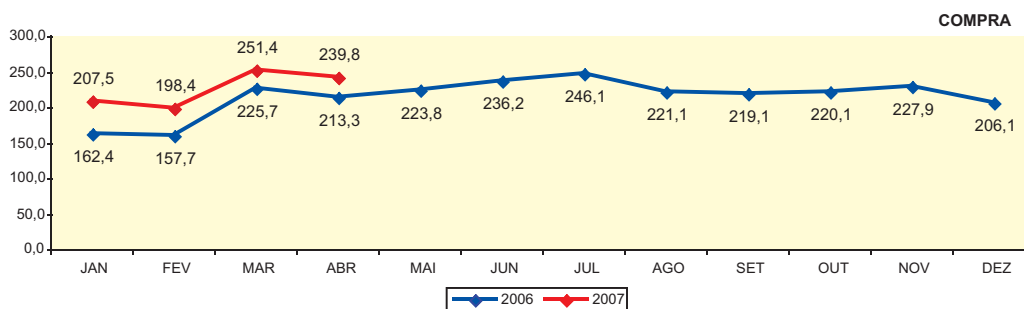
Estoques em queda e vendas aquecidas

O ritmo acelerado da demanda tem contabilizado forte queda nos estoques da rede nos últimos 8 meses. Somente entre janeiro e abril deste ano, os estoques já caíram 18,9%.

Também devido a esta forte demanda, os distribuidores bateram novo recorde de vendas em abril, alcançando a marca de 291 mil toneladas, alta de 48,1% sobre abril de 2006.

PANORÂMICA DO AÇO								
PRODUÇÃO MUNDIAL			PRODUÇÃO AMÉRICA LATINA			PRODUÇÃO BRASIL		
MARÇO			MARÇO			ABRIL		
2007	2006	Var.%	2007	2006	Var.%	2007	2006	Var.%
110.920	102.183	8,6%	5.639	5.246	7,5%	2.708	2.416	12,1%
Desempenho dos Associados INDA em MARÇO						Unid: 1.000 ton.		
ESTOQUE*			COMPRAS			VENDAS		
2007	2006	Var.%	2007	2006	Var.%	2007	2006	Var.%
508,2	626,8	-18,9%	239,8	213,3	12,4%	291,0	196,5	48,1%

*estoques revisados



Cátia Mac Cord Simões Coelho

Engenheira metalúrgica pela Universidade Federal do Rio de Janeiro – UFRJ, com pós-graduação em economia, exerce, desde 2002, a gerência executiva do Centro Brasileiro da Construção em Aço – CBCA e, desde 1993, a Secretaria de Mercado e Economia do Instituto Brasileiro de Siderurgia – IBS.

O CBCA é entidade que congrega as empresas da cadeia produtiva do aço com o objetivo fomentar o uso deste material na construção. Dentre suas atribuições, está a divulgação das vantagens da construção em aço e o suporte técnico aos interessados nesta modalidade de estrutura.

Na Secretaria de Mercado e Economia do IBS, a engenheira Cátia é responsável pela estatística, estudos de mercado, estudos econômico-financeiros, questões tributárias e pelo desenvolvimento de mercado de produtos em aço.

1- Qual é a importância do setor da construção civil para o mercado de aço no Brasil?

A construção civil tem importância estratégica por seu extraordinário efeito multiplicador sobre outros setores da economia e é hoje o mais importante setor consumidor de aço no mundo.

Especificamente em relação à construção em aço, graças aos continuados avanços tecnológicos da siderurgia, por toda parte expande-se o consumo do material em estruturas, coberturas e fechamentos. No Brasil, o consumo per capita de aço é de 100 kg/habitante há mais de vinte anos, muito aquém do observado nas economias desenvolvidas, onde os níveis são superiores a 400 kg/habitante. É justamente no setor de construção civil, compreendendo não somente as áreas habitacional e comercial, mas, principalmente, as áreas industrial e de infra-estrutura, que está o maior potencial de crescimento do consumo de aço no País. A oportunidade do crescimento do consumo de aço está diretamente ligada à necessidade do País aumentar investimentos, cuja insuficiência está comprovada nos baixos níveis da formação bruta de capital fixo recentemente revistos pelo IBGE. O PAC – Programa de Aceleração do Crescimento, anunciado pelo presidente Lula, certamente colaborará nesse sentido.

2- Por que a participação do aço no segmento nacional de habitação é tão baixa?

O concreto é muito tradicional na construção civil brasileira e é considerado pelas construtoras como um produto barato e fácil de manejar.

No Brasil, até a década de 80, o uso de estruturas metálicas nas áreas da construção industrial e comercial era pouco conhecido. Na área da construção residencial, o assunto nem era cogitado por arquitetos e engenheiros, e muito menos pelos proprietários. Fatores histórico-culturais decorrentes da falta de produtos siderúrgicos adequados colaboraram com essa realidade. Entretanto essa realidade mudou drasticamente nos últimos anos tanto com relação a materiais e tecnologias disponíveis quanto à demanda por sistemas sustentáveis e de baixo desperdício. A estrutura em aço possibilita a adoção de sistemas industrializados, fazendo com que o mal-apro-

veitamento seja sensivelmente reduzido. Em função da maior velocidade de execução da obra, haverá um ganho adicional pela ocupação antecipada do imóvel e pela rapidez no retorno do capital investido.

Na habitação popular, nos últimos anos, diversas tentativas vêm sendo implantadas por empresas como Gerdau, Usiminas, Cosipa e Soufer. Quebrado o tabu do medo do “preço”, do antigo temor de que o “aço enferruja” e vencendo as barreiras, decorrentes do “desconhecido”, os usuários vêm, a cada ano, se interessando mais pelo sistema. Entretanto, são ainda poucas as empresas brasileiras capazes de arcar com iniciativas do gênero e com experiência para criar parcerias de longo prazo com os clientes. Falta também tradição cultural nas respectivas cadeias produtivas para um trabalho conjunto.

Nos Estados Unidos, o aço está em 50% das edificações e, no Reino Unido, em 70% delas, contra cerca de 5% no Brasil.

4- O que tem feito o CBCA para aumentar essa participação? Quais são os principais resultados alcançados?

O CBCA - Centro Brasileiro da Construção em Aço foi criado em maio de 2002 para promover e ampliar o uso do aço na Construção Civil (www.cbca-ibs.org.br). Sob a forma de consórcio, o CBCA tem o IBS - Instituto Brasileiro de Siderurgia como gestor. A entidade, como centro de estudos e tecnologia, promove a difusão das competências técnica e empresarial para a construção em aço, colabora com os trabalhos das entidades existentes, e fornece informações sobre as vantagens da utilização do aço. O consórcio vem juntar-se também aos esforços de organizações nacionais, como a ABCEM e o INDA, que congregam representantes da indústria local, entidades e profissionais, objetivando buscar sinergia e a percepção de todos para o mesmo objetivo de fomentar a construção em aço no País.

O principal resultado alcançado é a excelente receptividade à informação no mercado ávido e interessado em conhecer e em utilizar a tecnologia.

5- Quais as principais medidas que devem ser adotadas pelos fornecedores e pelo setor para alavan-

car o uso do aço na construção civil?

Os distribuidores são responsáveis por colocar o produto mais perto do mercado. Os pequenos e médios produtores de estruturas de aço dependem da maior capilaridade das vendas, de atendimento mais flexível e ágil, para obtenção do produto. Aos distribuidores cabe conhecer os produtos disponíveis, identificar as necessidades do mercado, transmiti-las às usinas e estar preparados para seu pronto atendimento. Às usinas cabe avaliar e equacionar os problemas identificados pelos distribuidores. Aos fabricantes de estruturas cabe manter parcerias com centros de serviço e estoquistas.

6- A adequação dos produtos de aço às necessidades dos projetistas e consumidores é o caminho para aumentar a participação do aço e de superar as desvantagens?

Não se trata de adequação dos produtos de aço às necessidades dos projetistas, mas sim do conhecimento dos produtos disponíveis.

É importante acompanhar sempre a disponibilidade e o custo dos materiais básicos usados para as estruturas e para os sistemas complementares, porque mudanças ocorrem constantemente e podem alterar a situação da oferta de um determinado material e sua competitividade. Algumas regiões oferecem determinados materiais de forma abundante, e outras, por dificuldade de transporte e/ou processamento, praticamente inviabilizam a utilização de alguns materiais. No caso de existirem sucedâneos, verificar sempre a relação custo x benefício dos substitutos.

7- Quais são as características da construção em aço relativamente aos seus sucedâneos?

A escolha do sistema construtivo não deve ser uma competição entre os diferentes tipos de estrutura, mas uma decisão com base nas características de cada sistema. E a decisão de qual é o mais adequado, deve passar pela análise do maior número possível de aspectos representativos da obra, priorizando as características mandatórias e também as desejáveis.

Nesse sentido vale destacar algumas dessas características:

- Liberdade no projeto de arquitetura: a tecnologia do aço confere aos arquitetos total liberdade criadora, permitindo a elaboração de projetos arrojados e de expressão arquitetônica marcante.
- Maior área útil: as seções dos pilares e vigas de aço são substancialmente mais esbeltas do que as equivalentes em concreto, resultando em melhor aproveitamento do espaço interno e aumento da área útil, fator muito importante principalmente em garagens.
- Flexibilidade: a estrutura em aço mostra-se especialmente indicada nos casos onde há necessidade de adaptações, ampliações, reformas e mudança de

ocupação de edifícios.

- Compatibilidade com outros materiais: o sistema construtivo em aço é perfeitamente compatível com qualquer tipo de material de fechamento, tanto vertical como horizontal.
- Menor prazo de execução: A fabricação da estrutura em paralelo com a execução das fundações, a possibilidade de se trabalhar em diversas frentes de serviços simultaneamente, a diminuição de fôrmas e escoramentos e o fato da montagem da estrutura não ser afetada pela ocorrência de chuvas, pode levar a uma redução de até 40% no tempo de execução quando comparado com os processos convencionais.
- Racionalização de materiais e mão-de-obra: Numa obra, através de processos convencionais, o desperdício de materiais pode chegar a 25% em peso. A estrutura em aço possibilita a adoção de sistemas industrializados, fazendo com que o desperdício seja sensivelmente reduzido.
- Alívio de carga nas fundações: Por serem mais leves, as estruturas em aço podem reduzir em até 30% o custo das fundações.
- Antecipação do ganho: Em função da maior velocidade de execução da obra, haverá um ganho adicional pela ocupação antecipada do imóvel e pela rapidez no retorno do capital investido.
- Preservação do meio ambiente: A estrutura em aço, material que lidera a lista de produtos recicláveis, é menos agressiva ao meio ambiente. As estruturas podem ser desmontadas e reaproveitadas com menor geração de rejeitos.

8-Quais as perspectivas do CBCA para o segmento da construção em aço em 2007?

Novas tecnologias e sistemas construtivos nos cantos de obras, principalmente de 1995 para cá, estão se multiplicando. Vale referir os novos sistemas construtivos como estrutura metálica com pilar misto, estrutura metálica com pilar pré-moldado e o light steel framing. Acresce a utilização crescente de painéis pré-fabricados para fechamento, drywall, shafts, banheiros prontos, tubulações flexíveis de polietileno e de CPVC.

Na área industrial, vem ocorrendo o maior crescimento do consumo de aço no País. Há otimismo na área habitacional, devido às medidas de incentivo adotadas pelo governo federal e à queda das taxas de juros que tornou o financiamento imobiliário um produto mais atraente para os bancos. As medidas previstas no PAC deverão compensar a ausência de grandes investimentos em infra-estrutura. O programa combina a desoneração de investimentos com estímulos à expansão da infra-estrutura e da oferta da habitação. Enxergamos, portanto, uma demanda crescente na construção com excelente oportunidade para a construção em aço.

A IMPORTÂNCIA DA INOVAÇÃO



Flávio Ortuño
Gerente de projetos da Turnpoint

Se pensarmos nas empresas que admiramos, aquelas que se sobressaem mesmo em épocas de crise e crescem além da média do seu segmento, veremos que a inovação é prioridade para a sua maioria. São poucas as que conseguem se superar e gerar valor ou superar as crises e simplesmente sobreviver.

A importância da inovação, de uma maneira geral, é percebida como essencial para a sobrevivência num cenário cada vez mais competitivo e globalizado, entretanto poucas empresas exercem algum tipo de iniciativa para colocá-la em prática.

Existem duas causas para que isto não ocorra com tanta frequência: a primeira é a visão ultrapassada sobre inovação e a segunda é o desconhecimento de ferramentas que ajudam a "alavancar" a inovação dentro das empresas. Para muitos, ainda, a inovação está restrita aos empreendimentos que lidam exclusivamente com alta tecnologia com investimentos vultosos em pesquisa e desenvolvimento.

A inovação, porém, tem um aspecto mais amplo, isto é, pode vir por meio do desenvolvimento de novos clientes, de novos mercados, de novos canais, de novos métodos de fazer negócio, da gestão de parcerias estratégicas, do desenvolvimento de novas competências, de novos modelos de negócios, enfim, inovação é uma forma de gerar novo valor se diferenciando de seus concorrentes.

Neste sentido, uma empresa pode ser extremamente inovadora, sem que venda um produto tecnologicamente superior ao do seu concorrente. Para ilustrar, vale citar a Dell fabricante de computadores, que inovou no método de vender seus computadores eliminando o intermediário e permitindo a customização de seus produtos de acordo com as necessidades de seus usuários.

Uma característica fundamental da inovação é que ela seja geradora de valor para todos os stakeholders: para os clientes, que compram a melhor marca; para os parceiros estratégicos, com os quais se compartilham os riscos e acelera o retorno; para os investidores que têm uma empresa capaz de resistir a crises

e gerar um alto retorno; e para os funcionários.

Já para a segunda causa – desconhecimento de ferramentas – temos dois grupos. O primeiro promove o alinhamento das estratégias da empresa com as de inovação. Auxilia na otimização do portfólio de projetos, alinhando-os com a estratégia de crescimento da empresa, ajustando-os ao risco inerente em cada um e direcionando efetivamente os recursos, tanto financeiros como humanos para os projetos que realmente gerem vantagem competitiva e, conseqüentemente, aumento nos resultados a serem alcançados. Trabalha também na identificação e na gestão de parceiros estratégicos com os quais existe o compartilhamento de riscos e resultados abandonando o modelo ultrapassado de cliente-fornecedor, em que há um baixo nível de colaboração entre as partes.

O segundo grupo é composto por ferramentas que promovem a operacionalização da inovação na empresa, como a identificação de barreiras culturais que impedem o desenvolvimento de um ambiente propício à inovação e de métricas que propiciem o seu gerenciamento; a promoção e a captura de insights provenientes de consumidores e colaboradores de todos os níveis hierárquicos de uma forma estruturada suportada pela tecnologia de informação; pela gestão efetiva e eficiente do pipeline de projetos podendo-se acelerar ou desacelerar a implantação de um projeto conforme as necessidades estratégicas da empresa.

A inovação não está restrita somente a empresas de alta tecnologia. É uma competência que pode ser desenvolvida em qualquer tipo de empresa de qualquer segmento, pois existe uma abordagem sistêmica que auxilia as empresas a operacionalizá-la, entretanto, uma condição é essencial para que a inovação se torne uma fonte sustentável de geração de valor. Deve ser explícita para todos os stakeholders e estar alinhada com os objetivos de longo prazo da empresa.

Cabe aqui uma pergunta, o que sua empresa está fazendo com relação à inovação para que ela não sucumba na próxima crise?

Luta pela redução tributária é meta número 1

A meta prioritária da nova gestão do SINDISIDER, que iniciou seus trabalhos no último dia 26 de abril, é lutar pela redução da carga tributária sobre o aço e perseguir uma maior racionalização das leis tributárias, como a unificação do ICMS em território nacional.

“Certamente, a redução de impostos é medida acertada para diminuir a informalidade, para incentivar o investimento produtivo, para reduzir preços e para gerar divisas para o Estado cumprir seus objetivos sociais”, esclarece Christiano da Cunha Freire, presidente do SINDISIDER.

O SINDISIDER reivindica a unificação da alíquota do ICMS para aços planos em 12%, medida de interesse da rede de distribuição e dos governos, pois eliminaria a guerra fiscal e a sonegação.

Comitês de Trabalho

Para viabilizar sua meta, o Sindicato quer envolver todos os agentes diretamente afetados por tais políticas e entende que a melhor forma para esta participação é criando Comitês de Trabalho. Estes consistem em grupos de pessoas que se reúnem periodicamente para discutir um tema específico de

interesse da cadeia do aço e para propor soluções.

Cada Comitê será liderado por um coordenador e trabalhará com pauta e cronograma definidos. Nestes primeiros meses de gestão, o presidente do SINDISIDER tem procurado os profissionais de sua confiança e com perfil adequado para os comitês já consensados: Comunicação; Recursos Humanos; Tributário; Cursos e Palestras; Negociações Sindicais; Captação de Associados; e Crédito e Cobrança.

Maior representatividade

A representatividade do Sindicato para pleitear a redução tributária junto ao Governo depende também do aumento de sua base sindical. Para ampliar seu quadro associativo, o SINDISIDER desenvolve um trabalho contínuo de ampliação de seu cadastro de empresas distribuidoras de produtos siderúrgicos. A meta é chegar a 1000 empresas contribuintes até o final da gestão, em 2009.

A busca de novas parcerias comerciais que revertam em convênios para os associados é também meio de atuação do SINDISIDER para aumentar seu poder de atração e representatividade junto às empresas de seu segmento.

Fabricantes nacionais de gabinetes para computadores temem produtos chineses

Portaria baixada pelo Governo em 2 de março último deverá ter impacto negativo nas vendas dos distribuidores que fornecem chapas de aço para as empresas que montam gabinetes de computadores domésticos. Desde 30 de junho, os fabricantes de computadores pessoais estão autorizados pela Portaria Interministerial nº 43 a importarem gabinetes desmontados. O principal temor são os produtos chineses, mais baratos que os nacionais.

A portaria, lançada pelo Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio e pelo Ministério da Ciência e Tecnologia, estabelece o novo Processo Produtivo Básico para microcomputadores, alterando os percentuais de combinação de peças nacionais e importadas que garantem incentivos fiscais para os fabricantes de computadores.

Antes da portaria, os fabricantes de PCs eram obrigados a utilizarem até 60% de gabinetes montados no país. Com a nova portaria, esta obrigação cai para 5%, segundo representantes das fabricantes de gabinetes.

Os fabricantes nacionais de gabinetes afirmam que tal percentual de nacionalização inviabiliza seus negócios. “A alteração corrompe os princípios ineren-

tes da Lei de Informática, já que possibilita a entrada de gabinetes chineses no Brasil, com preços muito abaixo do mercado, e, por conseqüência, promove o sucateamento da indústria metalúrgica do setor”, falou para a Revista Brasileira do Aço um fabricante de gabinetes.

Vendas em alta

A venda de computadores no primeiro trimestre atingiu quase 2 milhões de unidades, entre desktops e notebooks, alta de 21% em relação ao mesmo período de 2006, segundo dados da Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica – Abinee. Deste total, 1,746 milhão foram de desktops, que teve crescimento de 14%.

A Abinee prevê que a venda de 10 milhões de computadores até o final do ano, 20% a mais do que o vendido em 2006, sendo 8,5 milhões de desktops.

Estimativas do setor apontam que o custo do gabinete no produto final não ultrapassa 5% e que a importação de produtos chineses significará uma redução de custos dos fabricantes de computadores da ordem de 2%.

Nova gestão marca seus primeiros pontos



A gestão 2007/2009, que assumiu a direção do INDA em abril último, já obteve os primeiros resultados alinhados ao seu plano de metas. Nos dias 7 e 8 de maio, o presidente do INDA, Christiano da Cunha Freire, falou ao Diário do Comércio e Indústria (DCI) sobre a forte demanda interno por aço e a queda nos estoques dos distribuidores por conta desse crescimento, além da impossibilidade das usinas em atender o aumento dos pedidos de compra da rede de distribuição. Nos dias seguintes, Freire foi procurado pela Steel Business Briefing e pela Agência Estado.

A maior exposição do INDA na mídia tem a finalidade de mostrar à opinião pública a importância desse segmento nas cadeias produtivas nacionais e também de defender os interesses dos distribuidores frente aos seus fornecedores e consumidores.

Além de marcar presença nos meios de comunicação, o Instituto aprimorará os serviços de sua área de Inteligência Competitiva, oferecendo suporte mais personalizado para os negócios de seus associados e gerando estudos para subsidiar seus pleitos junto aos órgãos governamentais, instituições congêneres e setores fornecedores e consumidores de aço.

Comitês de Trabalho

No sentido de agilizar as ações e buscar maior sinergia e participação dos membros da Diretoria, Con-

selho, Quadro Associativo e colaboradores, o INDA está formando os seus Comitês de Trabalho. Estes são grupos de pessoas que se reunirão periodicamente, sob coordenação de um líder, para estudar um assunto específico, determinado pela Diretoria e de interesse dos distribuidores.

O presidente está pessoalmente fazendo o convite para que destacados profissionais assumam a coordenação dos Comitês. Após formados, estes trabalharão com uma pauta definida e datas para conclusão de projetos pré-estabelecidas.

Até o momento, a Diretoria definiu as seguintes áreas de trabalho: Inteligência Competitiva; Comunicação; Logística; Congresso INDA; Recursos Humanos; Integração Associativa; Cursos e Palestras; Cafés da Manhã e Mesas Redondas; Novos Negócios; Oxigênio, Laminação, Dobra e Tubos; Captação de Associados; e Prêmio de Ação Social.

Expediente

Diretoria executiva Presidente

Christiano da Cunha Freire

Vice-presidente

Gercino Manoel de Pina Filho

Diretor administrativo e financeiro

Alberto Piñeira Graña

Diretor para assuntos extraordinários

Newton Roberto Longo

Conselho diretor

Diogo de Castro Loureiro, Fladimir Batista Lopes Gauto, Miguel Jorge Locatelli, Paulo Musetti, Wilson Carnevalli Filho

Superintendente

Gilson Santos Bertozzo

Revista brasileira do aço

Fone: 11 3812-6122

revista@inda.org.br

Editor

Fábio Luís Pedroso (Mtb 41728)

contato@inda.org.br

Projeto gráfico, diagramação e editoração

criatura.com.br

Impressão

Via Print