

Agregar valor à Rede de Distribuição de Aço

Os Comitês de Trabalho do INDA/SINDISIDER estão em plena atividade. Foram compostos oito comitês, cada qual dirigido por um coordenador, focado em metas específicas e trabalhando com cronograma definido de ações. O objetivo desses comitês é abordar os diferentes aspectos dos negócios de distribuição, propondo medidas para agregar valor à rede como um todo, valorizando a distribuição de aço no país.

Conforme as atividades forem consolidadas, iremos apresentando-as aqui na Revista Brasileira do Aço. Como ponto de partida, abordamos nesta edição os cenários com que trabalham os Comitês Tributário, de Inteligência Competitiva e de Consolidação da Rede de Distribuição.

A finalidade básica do Comitê Tributário é promover estudos sobre a carga tributária incidente sobre os produtos siderúrgicos e propor ações ao INDA/SINDISIDER, no sentido de atuarem junto aos governos para melhorar a competitividade dos negócios da distribuição. Nesta edição, foram levadas

informações sobre as alíquotas do ICMS para aços planos e longos.

A infra-estrutura rodoviária e ferroviária do país é o canal por onde circula e escoia a produção nacional. O estrangulamento do setor de transporte de cargas, pressionado pelo crescimento da produção industrial, é, sem dúvida, fator de preocupação para a rede de distribuição, pois afeta diretamente seus negócios, seja em termos de preços, de prazos ou de volume de negócios.

Por fim, mas não menos importante é o cenário das consolidações no setor siderúrgico. De que forma as aquisições e fusões mundiais de usinas afetarão os distribuidores de aço? Esta é a pergunta que se fazem os membros do Comitê de Consolidação da Rede. Uma sinalização do futuro pode ser vislumbrada na recente venda da Zamprogn para um fundo de investimento, tema da entrevista desta edição.

Boa leitura!



Benefícios fiscais diferenciados do ICMS provocam prejuízos para a cadeia do aço

Regra geral as alíquotas internas do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), nos Estados da federação variam de 17 a 18%, enquanto a alíquota para as operações interestaduais é de 7% para as saídas com destino às regiões Norte, Nordeste, Centro-Oeste e o estado do Espírito Santo, e de 12% para as mercadorias e serviços com destino as regiões Sul e Sudeste. Esta regra obedece ao artigo 155 da Constituição Federal Brasileira, regulamentado pela Lei nº 87, de 13 de setembro de 1996 (Lei Kandir), que atribui ao Senado Federal a competência para estabelecer as alíquotas mínimas e máximas e dispõe que as alíquotas relativas às operações internas não podem ser inferiores à alíquota interestadual.

Um efeito imediato da aplicação destas disposições legais pode ser observado nas cidades limítrofes. Nelas é mais competitiva a indústria que compra seus insumos na cidade localizada no outro estado, pois adquire o produto com imposto de 12%, ao invés de

17 ou 18% aplicados em seu estado. "Este desequilíbrio faz com que o cliente da Cosipa queira receber o aço da Usiminas, e vice-versa", exemplifica Rinaldo Maciel de Freitas, consultor tributário do SINDISIDER.

Estudo da Fundação Getúlio Vargas (FGV) propõe a redução e harmonização da alíquota interna do ICMS para 12% nos Estados do Sul e Sudeste. Sugere ainda a redução ao máximo dos créditos presumidos nas transações interestaduais. A proposta é uma alternativa para cessar a guerra fiscal.

Pelo mecanismo do crédito presumido, o estado concede um benefício fiscal para determinada empresa ou setor para incentivar o desenvolvimento econômico daquele ramo de atividade. O estado do Ceará concede, por exemplo, crédito presumido de ICMS de 12% nas saídas interestaduais. Com isso, estes produtos chegam ao Sudeste a preços muito competitivos, pois entram no mercado sem o imposto, enquanto os produzidos aqui sofrem a carga de 17% de ICMS.

continua na pag. 2

Índice

Sindisider
02

Estatísticas
03

Entrevista
04-05

Infra-estrutura
06-07

Inda
08

Regulamentação do ICMS

Para conter tais distorções nas relações de mercado, os Estados são impedidos pela Constituição de concederem benefícios fiscais unilateralmente. Reduções de alíquotas e de base de cálculo do ICMS, assim como créditos presumidos, precisam ser estabelecidos por convênios celebrados entre os Estados no âmbito do Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz).

O Convênio 33, de 31 de maio de 1996, com validade prorrogada até 31 de outubro de 2007, conforme convênio 18, de 1º de abril de 2005, formaliza a redução de alíquotas do ICMS para os produtos de ferro e aço das posições 72 e 73 da Tabela do Imposto de Produtos Industrializados – TIPI (produtos não planos). No entanto, a maioria dos Estados tem feito esta redução independentemente de convênios, sem, contudo, infringir a Lei Complementar. O estado do Rio Grande do Sul, pelo Decreto nº 37.699/1997, reduziu a base de cálculo do ICMS para 70,59% nas operações internas com produtos de aço que repetem a lista taxativa do Convênio 33/96, desde janeiro de 1999. O decreto implica a alíquota do ICMS de 12% na prática. Outro exemplo: no Rio de Janeiro, a alíquota interna para produtos de ferro e aço não-planos é de 13%, conforme Decreto nº 28.494, de 31 de maio de 2001. Neste estado é ainda permitido o diferimento, onde o pagamento do ICMS incidente na industrialização de aço plano encomendado por empresa localizada no Estado fica diferido para



A meta é acabar com a guerra fiscal entre os Estados

o momento em que ocorrer a saída subsequente, efetuada pelo encomendante, portanto, a incidência do imposto somente ocorre na empresa que recebe o produto para industrializar, de modo a evitar a cumulatividade de créditos de ICMS.

Acontece que muitos Estados têm praticado benefícios fiscais irregulares, não celebrados no âmbito do Confaz. Além do Ceará, os Estados de Goiás, Tocantins e Espírito Santo concedem crédito presumido de 11% sobre as operações interestaduais. “Quem perde com esta concessão ilegal de benefícios fiscais são os próprios contribuintes, porque, além de não terem condições equânimes para competir, muitas vezes são autuados por ter se creditado do imposto não cobrado em outro Estado da federação, desconhecendo qualquer benefício concedido”, observa Freitas.

Alíquotas internas ICMS para aços planos

Estado	Alíquota
Rio de Janeiro	18%
Espírito Santo	17%
Minas Gerais	18%
São Paulo	17%
Paraná	18%
Santa Catarina	17%
Rio Grande do Sul	17%

Alíquotas internas ICMS para aços longos

Estado	Alíquota	Benefícios
Rio de Janeiro	13%	Diferimento
Espírito Santo	12%	Redação dada ao inciso XIII pelo Decreto n.º 1.490-R, de 20.05.05, efeitos a partir de 24.05.05 até 31.10.07 conforme Convênios 33/96 e 18/05.
Minas Gerais	12%	Além da lista taxativa, todos os perfis de aço e telhas de aço.
São Paulo	12%	
Paraná	18%	Base de cálculo reduzida para 66,6% - telhas de aço alíquota de 12%
Santa Catarina	17%	Base de cálculo reduzida em 29,411%
Rio Grande do Sul	17%	Base de cálculo reduzida para 70,59%

Meta nº 1 do SINDISIDER

O SINDISIDER está propondo a uniformização das alíquotas internas do ICMS para os produtos siderúrgicos em 12%. O objetivo da meta é acabar com a guerra fiscal entre os Estados e com a sonegação, além de evitar saldos credores do imposto nas empresas e criar condições iguais de mercado para os produtores e distribuidores de aço, o que incentivará ainda mais o desenvolvimento produtivo do setor.

Atenção aos estoques

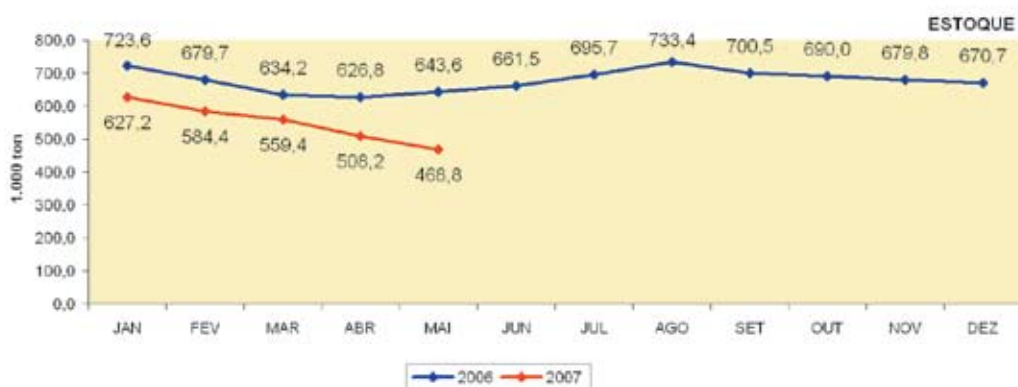
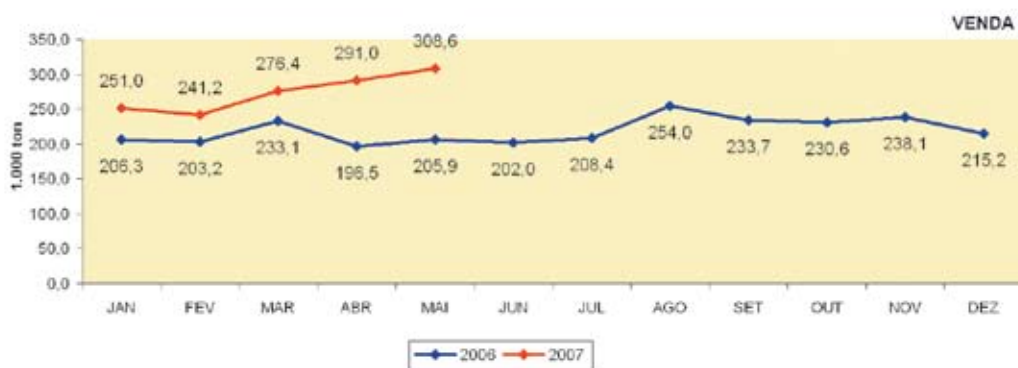
Apesar dos estoques apresentarem queda há alguns meses, cabe salientar que nestes números não estão incluídas as importações realizadas pelos

distribuidores. Com isso, sugere-se um acompanhamento mais criterioso deste assunto.

Acompanhe a seguir a evolução dos números:

PANORÂMICA DO AÇO								
PRODUÇÃO MUNDIAL			PRODUÇÃO AMÉRICA LATINA			PRODUÇÃO BRASIL		
ABRIL			ABRIL			MAIO		
2007	2006	Var. %	2007	2006	Var. %	2007	2006	Var. %
109.312	101.604	7,6%	5.610	4.961	13,1%	2.901	2.496	16,2%
Desempenho dos Associados INDA em MAIO								
ESTOQUE*			COMPRAS			VENDAS		
2007	2006	Var. %	2007	2006	Var. %	2007	2006	Var. %
468,8	643,6	-27,2%	269,2	213,3	26,2%	308,6	205,9	49,9%

* não estão incluídas as importações



Fabio Anderaos de Araujo

Formado em Administração de Empresas. Foi bolsista na Universidade de Roma III – 2003. Durante quase 20 anos, trabalhou como Analista de Investimento e em Gestão de Carteiras de Ações. Atualmente exerce a função de Estrategista em Renda Variável para Pessoa Física na Itaú Corretora.

1- O que são os Fundos de Investimento em Participações (Private Equity Funds)? Quais os objetivos desses fundos, como eles atuam no mercado e qual é o risco de investimento nesta modalidade do mercado financeiro?

Os fundos de investimento em participações são geralmente fundos fechados, cujo objetivo é identificar e investir, mediante aquisição de participação acionária (portanto, capital de risco), em negócios que apresentam grandes perspectivas de crescimento. Nesses casos, os acionistas atuais das empresas não possuem capital necessário para expandir o negócio ou não desejam tomar empréstimos bancários. O fundo de private equity, ao adquirir uma participação acionária, injeta recursos na empresa e os cotistas do fundo passam a participar da gestão da empresa. Pode demorar de três a cinco anos, em média, para que o negócio prospere. Quando o negócio atinge determinada rentabilidade e se consolida, é a hora do fundo de private equity sair do negócio, vendendo sua participação para terceiros, obtendo, geralmente, uma alta rentabilidade no período em que participou do negócio ou da empresa. O objetivo é não só o fundo de private equity obter um alto retorno, mas também o empresário, que ampliou seu negócio.

Um bom exemplo do vem ocorrendo agora no Brasil é a abertura de capital de várias empresas na Bolsa de Valores. Se você for analisar o processo de abertura de capital, geralmente, existe um fundo de private equity que está vendendo sua participação. O risco para o empresário que está admitindo a entrada de um fundo de private equity na sua empresa pode ser ou não elevado. Ele tem que analisar bem a situação. Tem que ficar bem claro as atribuições de cada parte no negócio. Para o fundo de private equity também existem riscos. Ou seja, os gestores do fundo podem avaliar mal a situação e injetar recursos em um determinado negócio que não atingirá as metas desejadas.

No Brasil, já existe uma associação das empresas de private equity, a ABVCAP - Associação Brasileira de Private Equity & Venture Capital, com sede no Rio de Janeiro.

2- Se o fundo de private equity lucra com o gerenciamento da empresa, por que ele venderia o negócio? É mais negócio vender do que continuar administrando e investindo na empresa? Existe um momento em que a lucratividade com a administração da empresa torna-se menor que sua venda?

Ele venderia o negócio depois de um certo ponto, quando os gestores do fundo de Private Equity acreditarem que a rentabilidade deve se estabilizar ou não crescer no mesmo ritmo que vinha crescendo. Um segundo motivo é que com os recursos obtidos com a venda do negócio, o fundo pode estar vislumbrando outras oportunidades melhores do mesmo segmento ou não. Pode de fato surgir uma proposta vantajosa de terceiros de adquirir o negócio.

3- Você poderia esclarecer quais são os riscos para o empresário que está admitindo a entrada do fundo de private equity? O que pode dar errado? Por quê?

Acredito que o principal risco para o empresário é não fazer um bom contrato de venda de parte ou todo de seu negócio para um terceiro, que pode ser ou não um fundo de private equity. Em outras palavras, o empresário vender mal o seu negócio ou conceder demasiadas atribuições ao novo acionista e este for mal-sucedido. Os dois lados perdem se o negócio apresentar maus resultados. Será que o novo sócio conhece o negócio melhor do que o empresário? Qual futuro ele está prevendo para a empresa, a ponto de se interessar por ele? O momento é adequado à entrada de um novo sócio? Daí a razão do empresário analisar muito bem a proposta de uma parceria ou sociedade.

4- Qual é o perfil e o histórico da NSG Capital Administração de Recursos? É uma administradora brasileira de investimentos estrangeiros? Quem são seus controladores?

A NSG Capital Administração de Recursos SA é uma gestora de recursos que constitui fundos de private equity, com a finalidade de obter rentabilidade acima da média e ajustada ao risco dos empreendimentos em que participa. O foco da NSG são empresas do setor metalúrgico. Provavelmente, os gestores desses fundos são pessoas com grande conhecimento do setor siderúrgico e metalúrgico no Brasil. Pelo que tenho conhecimento, a NSG Capital é uma empresa com sede no Rio de Janeiro e os cotistas dos fundos sob sua gestão podem ser investidores brasileiros e estrangeiros. Os fundos para operar devem estar registrados na Comissão de Valores Mobiliários - CVM, que é o órgão regulador do mercado de capitais no Brasil.

5- A Zamprogná foi adquirida pela NSG Capital Administração, um fundo de investimentos

em participações, no último dia 29 de maio. Foi anunciado que o diretor do fundo assumirá o cargo de diretor-presidente e presidente do Conselho de Administração da indústria. Que tipo de operação foi realizado aqui?

Provavelmente, no caso da Zamproгна, o que deve ter ocorrido foi uma aquisição do controle acionário da empresa por um dos fundos de private equity da NSG Capital, constituído especificamente para este fim, já que o diretor do fundo, Luiz Eduardo de Abreu, assumiu os cargos mais elevados da companhia. Os fundadores da Zamproгна, provavelmente, se retiraram da sociedade ou mantiveram uma pequena participação. A NSG Capital pretende investir um valor expressivo na empresa nos próximos dois a três anos.

6- Quais são as perspectivas para a Zamproгна a partir dessa aquisição? O que é mais provável que aconteça com a companhia nos próximos meses e anos?

As perspectivas para a Zamproгна devem ser boas, pois a nova administração deve ter traçado objetivos e metas mais ambiciosos para a companhia. Com certeza, a empresa passará por uma grande reformulação em nível operacional e organizacional. Não descarto a possibilidade da Zamproгна tornar-se de capital aberto no futuro ou ser vendida para um grupo siderúrgico no médio e longo prazo.

7- A NSG Capital Administração de Recursos pode avançar sobre a rede de distribuição e adquirir as ações de outras distribuidoras? Este cenário é pouco ou muito provável?

O mais provável é não. Primeiro, porque um fundo de private equity tem limitação de capital para investir. Segundo, existe o risco de concentração no mesmo negócio, exceto se houver muitos ganhos de sinergia entre empresas. Nesse caso, pode compensar o fundo de private equity adquirir mais uma empresa. Portanto, não acredito que o fundo de private equity avance sobre o mercado de distribuição, porque também as empresas distribuidoras operam em nichos diferentes. Ficaria mais difícil para o fundo de private equity executar uma boa gestão de várias empresas, ao mesmo tempo. Em geral, os fundos de private equity são bastante focados.

8- O que esta aquisição significa para a rede de distribuição brasileira? Ela representa uma consolidação do segmento? De que forma? É positiva ou negativa?

O setor metalúrgico e de fundição no Brasil é muito vasto, com muitas empresas e de vários tamanhos. Esta aquisição pode, sim, fazer parte de um processo inicial de consolidação do setor, que demorará vários anos.

Creio que a aquisição da Zamproгна é um exemplo positivo. Vai exigir das empresas do setor sob controle familiar uma maior atenção e preparo de seus dirigentes quanto ao futuro, pois o Brasil está adquirindo um papel mais importante na economia globalizada e tem que, necessariamente, tornar-se mais competitivo. Os acionistas e dirigentes das empresas de distribuição, sejam elas, pequenas, médias ou grandes, podem ter certeza que existem mais oportunidades do que ameaças neste processo de consolidação. Vai depender também de uma postura pró-ativa dos dirigentes e sócios.

9- Existem outras empresas gestoras de fundos de investimentos, além da NSG Capital, que podem se voltar para a rede de distribuição? Quais? É provável que haja uma competição entre os fundos e as usinas pela aquisição de distribuidoras?

Pode haver sim outros fundos semelhantes à NSG que se interessem pelo mercado de distribuição e, se houver, melhor, porque se um empresário vier a ser procurado, ele terá a opção de avaliar as duas propostas. Agora, acredito que seja também provável o interesse de usinas siderúrgicas na área de distribuição. Neste caso, os ganhos de sinergias podem ser expressivos, porque a distribuidora acaba sendo uma extensão da usina, isto é, a usina estaria agregando valor em termos de serviço ao seu produto, já que as margens na comercialização podem ser boas.

10- Como as outras distribuidoras devem reagir diante dessa aquisição? Por quê?

Imagine o seguinte: o Brasil deverá obter o grau de investment grade, provavelmente, no final de 2008. Isso irá despertar o interesse de vários investidores estrangeiros. Entre esses investidores encontram-se fundos de investimento que só podem investir em países que tenham obtido a classificação de risco de investment grade. Haverá, portanto, o ingresso expressivo de recursos estrangeiros no país, o que deverá contribuir para manter a taxa de câmbio depreciada. Por outro lado, a concorrência com produtos e serviços do exterior vai aumentar.

Minha sugestão é a de que as empresas distribuidoras acelerem o ritmo de aperfeiçoamento dos controles internos de gestão, invistam na qualidade de seus produtos e serviços, persigam uma estrutura ótima de capital e ampliem o nível de transparência. Isto só irá valorizar seus negócios e, se eventualmente forem procuradas para se associarem com investidores, os atuais sócios estarão em melhores condições de negociação.

Finalmente, ressalto que o INDA pode contribuir muito para o fortalecimento do setor, devido ao seu alto grau de profissionalismo e capacidade de prever as grandes tendências do setor.

Sistema viário pode ser entrave ao crescimento sustentado do país

O Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) do Governo Federal destinará R\$ 58,3 bilhões para a infra-estrutura de transportes. O Plano prevê a construção, adequação, duplicação e recuperação de 45 mil quilômetros de estradas e de 2518 quilômetros de ferrovias, dentre outras ações, entre 2007/2010. Para o exercício deste ano, 29% dos investimentos previstos já estão empenhados (R\$ 16,8 bilhões).

Porém, apesar de ter eleito a logística como um dos pilares do PAC, ao lado de energia e investimento social e urbano, o ritmo dos recursos despendidos têm sido da ordem de 2 a 3 bilhões de reais por ano, muito aquém do reclamado pelo setor de transportes de carga, na casa dos R\$ 10 bilhões anuais, somente para obras urgentes. O Governo admite que gastou até o momento apenas 3,5% dos recursos previstos para investimentos em infra-estrutura no PAC.

O setor alerta também que muitos investimentos imprescindíveis para reduzir os gargalos nos sistemas viários não foram contemplados no Plano. "No setor ferroviário, obras prioritárias de passagens de

Pesquisa Rodoviária 2006 - CNT



nível, contornos de cidades e de desocupação de faixa de domínio invadidas, que reduzem a velocidade média dos trens para 20km/h, quando poderiam estar trafegando em velocidades três vezes maiores, não estão no plano", exemplifica Renato Voltaire Araújo, diretor técnico da Associação Nacional dos Usuários do Transporte de Carga (ANUT).

Estudo do Centro de Estudos em Logística (CEL/Coppead) da Universidade Federal do Rio de Janeiro estima que os custos com transporte e logística no país é de 12,5% do PIB. Como comparação, nos Estados Unidos estes custos representam 8,2% do PIB. Parte desse incremento nos custos pode ser atribuído ao mal estado de conservação dos sistemas viários, que elevam, por exemplo, os gastos com combustíveis e com reposição de peças, além de aumentar o tempo para entrega das mercadorias.

Setor siderúrgico tensionado

Para a ANUT os sistemas de transportes de carga estão sobrecarregados. "O que assistimos hoje nos aeroportos pode se espalhar para outros modais, caso a velocidade das intervenções de reparo e ampliação das malhas viárias não seja fortemente acelerada", alerta Voltaire.

Segundo ele, estudos econômicos recentes apontam que o crescimento do PIB poderá ser reduzido em 0,5% ao ano, por conta dos gargalos logísticos atuais. Isso significa que se o mercado espera crescer 4,5%, o resultado será apenas de 4% por esbarrar nas deficiências em transporte e logística. Para o setor siderúrgico a preocupação é ainda maior,





devido ao ciclo virtuoso de expansão da siderurgia no país e no mundo. Atualmente, o setor siderúrgico, sem levar em consideração o que está à montante (mineração) e à jusante (distribuição e consumidores finais) da cadeia, demanda uma movimentação de 104 milhões de toneladas de produtos transportados ao ano. Com os projetos em andamento de expansão da produção, a expectativa da ANUT é que a movimentação atinja 157 milhões de toneladas. “A siderurgia levou 60 anos para demandar a movimentação de 104 milhões de toneladas. Agora, em apenas cinco anos, necessitará de ferrovias, rodovias e cabotagem para absorver mais 53 milhões”, observa Voltaire. “Nos portos a situação é ainda mais delicada, pois deverão absorver uma movimentação extra de 22 milhões de toneladas, além das 31 milhões de toneladas atuais”, completa.

O aquecimento do mercado tem levado a reajustes de preços nos fretes tanto no setor rodoviário quanto no ferroviário. Entre janeiro e junho, estes reajustes foram de até 20%. Para a distribuição, houve repasse de preços, em média, de 10%. Segundo os distribuidores, gasto com combustíveis, pedágios e seguro de cargas são os fatores que mais têm contribuído para este aumento.

Precariedade logística

Pesquisa da Confederação Nacional dos Transportes (CNT) realizada em 2006 registrou que 75% dos 84.382 quilômetros analisados de rodovias pavimentadas possuem algum grau de imperfeição: pavimento em estado regular, ruim ou péssimo (54,5%); sinalização em estado inadequado (70,3%); afundamentos, ondulações ou buracos (12,6%). Segundo a entidade, seriam necessários R\$ 20 bilhões de investimentos para se atingir de imediato os padrões necessários de segurança e desempenho no sistema rodoviário nacional. Para a conservação e manutenção adequadas, o investimento necessário é de R\$ 1 bilhão por ano.

A malha rodoviária pavimentada soma 196.094 quilômetros, o que representa 12% do total, sendo 79,7% de rodovias federais, 49,6% de rodovias estaduais e apenas 1,7% de estradas municipais. Por este modal, movimentam-se 61,8% das cargas do país em cerca de 1,7 milhão de veículos de carga e distribuição.

Mais da metade desses veículos são de motoristas autônomos com idade média de 20 anos. Este é outro aspecto não contemplado no PAC. Os motoristas autônomos reclamam que os juros altos e a burocracia de financiamentos, além da dificuldade financeira de constituir um fundo para a aquisição de um novo caminhão e de não haver um programa de repasse do caminhão antigo, são empecilhos para a renovação da frota. As empresas, por seu turno, argumentam que a informalidade do setor contribui para o encarecimento dos custos com transporte e logística, por causa da baixa segurança e qualidade do serviço.

“Existe a necessidade de encomendar tantos serviços acessórios para uso desse tipo de transporte – mais caminhões para pulverizar a carga; trechos mais longos; seguros contra roubo; gerenciamento de cargas; armazéns no meio do percurso – que o custo final não compensa o frete menor”, pondera Voltaire.

página
07

Infra-estrutura

Revista Brasileira
do Aço

Sindisider BH com novos projetos

A delegacia Regional Belo Horizonte - Sindisider-BH completou um ano de atividades no último mês. Com o objetivo de contribuir cada vez mais para o fortalecimento da rede de distribuição mineira, uma nova programação de atividades está em curso: novos cursos de atualização profissional e mais edições do “Café da Manhã com o Distribuidor de Aço”.

A Delegacia Regional está de portas abertas para todas as empresas em dia com a Contribuição Sindical. O escritório possui toda a infra-estrutura ne-

cessária para a realização de reuniões, palestras e eventos. É opção oferecida para quem está longe de sua empresa e precisa se reunir com fornecedores ou clientes.

O escritório funciona na Avenida Afonso Pena, 3130 - Conjunto: 304/307, em plena área nobre da Capital Mineira. Para o uso das dependências, basta o agendamento prévio de data e o horário pelo telefone (31) 3223-5322 ou por e-mail: contatobh@sindisider.org.br

Comitês de Trabalho dão início às suas atividades

No último dia 25 de junho foi realizada uma reunião entre a diretoria e os coordenadores dos Comitês de Trabalho que compõem a nova gestão do INDA/SINDISIDER. O mérito da reunião foi apresentar os coordenadores de cada Comitê e os objetivos, metas e cronograma de atividades.

Os Comitês de Trabalho são grupos de pessoas que se reúnem periodicamente para debater assuntos de interesse dos distribuidores. As atividades dos Comitês estão inter-relacionadas e apontadas para a bandeira da gestão 2007/2009: "Valorização da Rede de Distribuição de Aço no Brasil" (veja quadro).



Os trabalhos nos Comitês já estão em andamento. No dia 20 de julho, o Comitê de Consolidação da Rede de Distribuição reuniu-se para debater os rumos da distribuição no país, frente às aquisições e fusões no setor siderúrgico. No dia 03 de julho, foi a vez do Comitê de Inteligência Competitiva se reunir para definir o tipo de consultoria especializada que o INDA contratará para expandir seus estudos econômicos sobre o mercado de aço.

Saiba como participar dos Comitês com o superintendente do INDA, Gilson Santos Bertozzo: Tel. (11) 3812-6122 e-mail: gilson@inda.org.br.

Comitês de Trabalho formados

Comitê de Trabalho	Coordenador	Propósito
Ação Social	Silvia Leite de Moura Fonseca (Açoservice)	Disseminar a responsabilidade social
Aços Longos	Hélio Bernicchi Neto (Bernifer)	Conhecer melhor o ramo de atividade
Consolidação da Rede de Distribuição	André Zinn (Juresa)	Preparar os distribuidores para fazer bons negócios no futuro
Cursos e Palestras	Diogo de Castro Loureiro (DCL)	Qualificar o quadro de funcionários
Inteligência Competitiva	Nuno Francisco Bruno Saramago (Gonvarri)	Melhorar os estudos econômicos e estatísticos
Integração Associativa	Cármino Abate Neto (AP Abate)	Integração social dos distribuidores
Tributário	Newton Roberto Longo (Lunicorte)	Aumentar a competitividade da distribuição
Tubos	Rafael Irineu Sebben (Tyco Dinaço)	Conhecer melhor o ramo de atividade

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
www.criatura.com.br

Impressão
Via Print