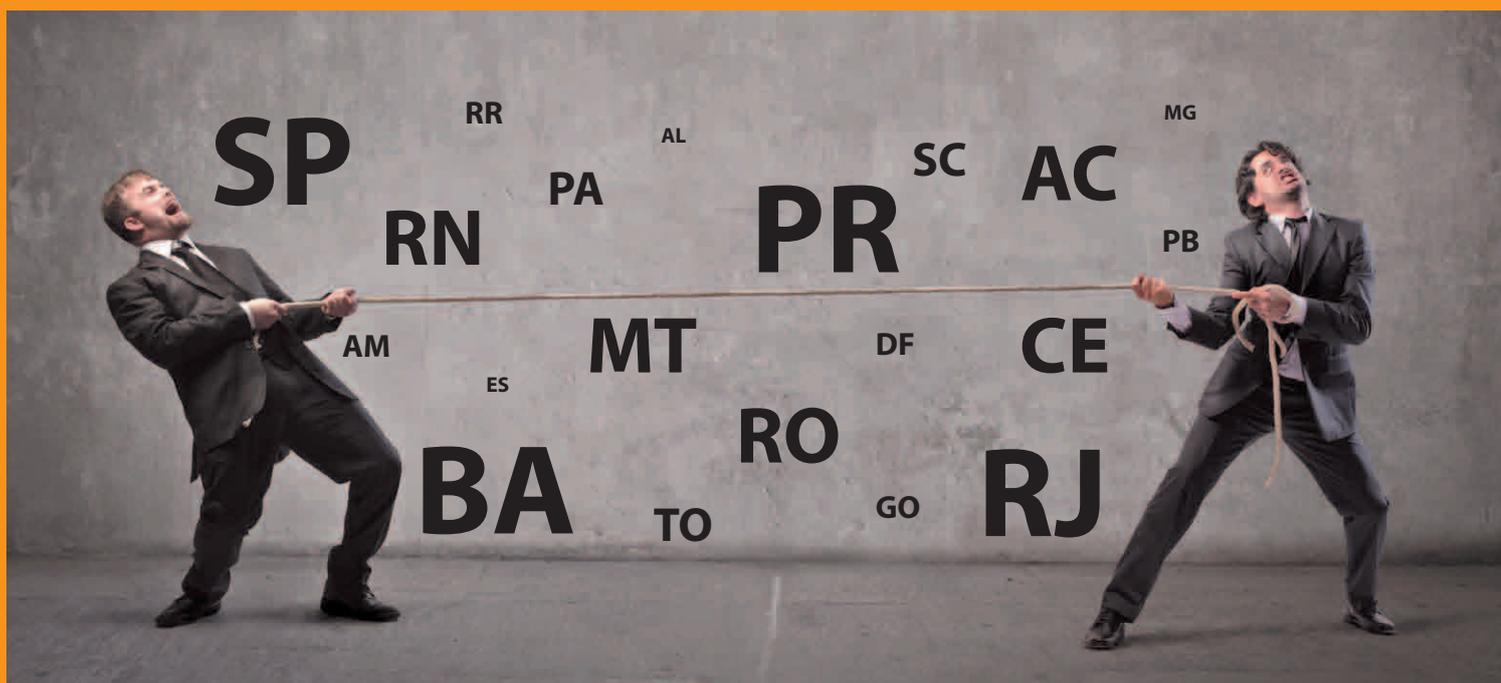


# IGUALDADE ENTRE OS ESTADOS

Em tese, a Guerra Fiscal sobre os produtos importados, terá fim com a unificação em 4% da alíquota nas operações interestaduais



No dia 01 de janeiro de 2013, entrou em vigor a Resolução 13/2012 do Senado Federal. Essa medida tem o objetivo de minimizar a Guerra Fiscal entre os Estados em relação aos produtos importados – é sabido que algumas regiões adotavam, por conta própria, “benefícios fiscais” em prol de seus contribuintes. A carga tributária era mais baixa para a empresa remetente das mercadorias ou bens, gerando custos mais severos (créditos a serem aproveitados) nos Estados de destino.

“Para os Estados de destino, o valor do crédito a ser aproveitado seria aquele representado pelo valor real da operação, ou seja, considerando o benefício fiscal oferecido pelo Estado remetente. Para os contribuintes situados nos Estados de destino, no entanto, o valor do ICMS destacado no documento fiscal é que deveria ser creditado, isto é, ‘desconsiderando’ o benefício consignado nos documentos fiscais”, explicou o advogado do Inda, Dr. Antonio Cesar Ribeiro. “Portanto, tal unificação coloca em xeque tais circunstâncias, porque ‘unifica’ as alíquotas em todo o território nacional, afastando, em tese, a existência de benefícios fiscais”, completou.

Na visão do advogado, o impacto será positivo, uma vez que a “guerra” entre empresas e Estados que vivem neste contexto econômico será, pelo menos, mais transparente e mais leal, pois guerrearão dentro de contextos tributários iguais. “Na importação de produtos siderúrgicos, teremos a diminuição de demandas fiscais que, sobretudo, oneram as empresas. Os contribuintes situados nos Estados destinatários estavam

sendo atuados por conta de aproveitarem o crédito integralmente lançado no documento fiscal onde, para as autoridades fiscais destes mesmos Estados destinatários, somente comportava o aproveitamento daquilo que foi realmente recolhido. Outro ponto positivo que vislumbro é o encerramento da concorrência perversa e desigual entre as empresas do ramo, afinal os produtos importados por uma empresa que está em um Estado que tem benesses é mais barato que os de outros Estados que assim não procedem, ficando este último contribuinte, aqui exemplificado, em flagrante desvantagem no mercado nacional”, detalhou Dr. Ribeiro.

## Conclusão

O Inda está otimista com essa Resolução, já que a Guerra Fiscal nada mais é que um instrumento usado pelos Estados e contribuintes para “sobreviverem” neste contexto econômico-tributário do País. Esta situação dos importados, hoje ajustada pela alíquota unificada, mostra alguma vontade do Governo de enfrentar essa guerra, o que não pode é ficar apenas neste ajuste. “É necessário lutar pela redução da carga tributária como um todo e pela modificação da legislação trabalhista que é desestimuladora... Enfim, vejo que estamos dando os primeiros passos a este norte, o que no meu convencimento, soa positivamente na busca de melhorar a competitividade do Brasil no cenário internacional”, encerrou Dr. Ribeiro. ✍

# Primeiro passo: fazer contas

Uma empresa (quer ou não seja da área de distribuição de aço) precisa ficar atenta aos gastos realizados no decorrer de suas operações. Quanto mais se gasta, menos se fatura... Com menos dinheiro em caixa, menor os investimentos e a evolução de produtos

Qual o conceito de custo? A maioria dos empresários sabe disso, mas não dá a devida importância ao assunto. Ou melhor, começou nestes últimos tempos a olhar com mais atenção este cálculo que, hoje, é fundamental para a sobrevivência de uma companhia.

No caso dos distribuidores do aço, há alguns anos, a margem de lucro era bastante atrativa, o que fazia com que as empresas ficassem um pouco acomodadas sobre esta análise de custo. Pouco se dedicava a entender esses números e, desde aquela época, realizar uma economia que, hoje, se faz extremamente necessária. A realidade mudou drasticamente e o mundo precisa ficar mais atento aos custos da distribuição do aço.

O Professor Adalberto Capelleti disse que é preciso apurar com maior precisão possível todos os gastos diretos e indiretos (invisíveis) envolvidos nos produtos vendidos, sendo alguns exemplos: mão de obra direta e indireta, depreciação de veículos, depreciação de pontos ou empilhadeiras (instrumentos em geral), equipamentos de proteção individual, energia, embalagens etc.

É preciso realizar um mapeamento dos custos que envolvem o processo de produção e estabelecer uma margem de preço que tem que estar competitiva com o mercado. Identificar em qual etapa de produção está se gastando mais e fazer com a mesma se equipare a essa gestão de custo.

“O preço do distribuidor deve partir do custo apurado por quilo ou peça, implantando-se o Mark-up, que é um fator que contempla lucro, impostos e etc”, orientou Capelleti. O Mark-up é um índice aplicado sobre o custo de um produto ou serviço para a formação do preço de venda, baseado na ideia de preço margem, que consis-

te em somar-se ao custo unitário do produto ou serviço uma margem de lucro para obter-se o preço de venda.

Segundo o professor, a apuração correta dos custos de uma organização faz toda a diferença na comercialização de seus produtos e serviços, e no caso dessa apuração ter falhas, pode comprometer a lucratividade dos negócios, tais como prejuízos por tipo de blank ou sliter, por cliente, por unidade da federação etc.

Hoje, na distribuição de aço no Brasil, as margens são muito apertadas, logo, se não conseguirmos ampliar as receitas, temos que reduzir os custos sem comprometer a qualidade do serviço prestado. Por isso, o Sindisider está criando um banco de dados com informações iguais, para comparar as despesas entre as distribuidoras. “Não é cultural prestar esse tipo de informação, mas será preciso para que cheguemos a um custo gerador e ensinar as empresas a fazer esse cálculo. Está na hora de parar de brigar por preço e começar a mostrar ao mercado a importância logística e o valor da distribuição de aços. Somos os grandes financiadores da pequena e média indústria nacional. O vendedor precisa saber argumentar quando estiver conversando com o cliente”, alertou o superintendente do Sindisider, Gilson Santos Bertozzo.

Uma redução consciente de custos tem que passar necessariamente pela melhoria de produtividade, treinamento de pessoas, manutenção correta de equipamentos e outras ações dessa natureza, que não necessariamente envolvem redução de quadro de funcionários. “A falta de identificação dos custos chamados invisíveis, torna os distribuidores de aço uma exceção no mundo corporativo”, encerrou Capelleti. ✍

## DOAÇÕES COM DEDUÇÃO DO IR DO 1º TRIMESTRE DEVEM SER FEITAS ATÉ 31 DE MARÇO



Exposição “Aço: Aqui, Ali, Acolá”, que conta a versatilidade e importância do aço no país, pode receber até 4% do total do imposto devido pelas empresas, sem custo para o apoiador e ainda oferecendo retorno de imagem

Caro Leitor:

Informamos que o Ministério da Cultura concedeu prorrogação no prazo de Captação de incentivos com benefícios fiscais (Lei Rouanet) para a viabilização da exposição **Aço: Aqui, Ali, Acolá**, de iniciativa do ICEMA, Instituto Cultural e Educacional Museu do Aço, INDA e SINDISIDER, até dezembro de 2013, e portanto, a exposição também foi adiada.

Muitas empresas deverão fechar o primeiro trimestre de 2013 (janeiro, fevereiro e março), acusando lucros em seus balanços. Desses resultados incide a cobrança de Imposto de Renda. Do Imposto de Renda devido, o projeto **Aço: Aqui, Ali, Acolá**, pode receber 4% de doações feitas até o dia 31 de março/2013.

Na prática, para a empresa, não haverá nenhum gasto extra, apenas estará canalizando parte de seus impostos para viabilização de um projeto de incentivo ao consumo de aço.

Participe!

É uma excelente oportunidade de colaborar para realização de um projeto que vai mudar a imagem do Aço no Brasil.

Informações detalhadas: **Simone Meirelles**  
Secretária INDA  
simone@inda.org.br  
(11) 2272-2121

Acesse:  
[www.museudoaco.org.br](http://www.museudoaco.org.br)

# Com menos dias úteis, compras e vendas recuaram em fevereiro

A venda de aços planos em fevereiro registrou retração de 13,8%, quando comparada ao mês anterior, atingindo o montante de 317,9 mil toneladas. Essa queda se deu muito mais pelo menor número de dias úteis em fevereiro (19 contra 22 de janeiro), do que uma possível retração na demanda. No acumulado do ano, o saldo também é negativo, recuo de 1,9% em relação ao mesmo período do ano anterior, com volume total de 686,7 mil toneladas.

Quanto à compra, fevereiro também apontou queda, 8,7% diante janeiro, com volume total de 340,2 mil toneladas. Entre janeiro e fevereiro desse ano, as compras da rede associada contabilizaram crescimento de 1,1% perante o mesmo período de 2012, com volume total de 713 mil toneladas.

Assim, os estoques de fevereiro tiveram alta de 2,4% em seus volumes, atingindo o montante de 970,4 mil toneladas. Com isso, o giro dos estoques subiu para 3,1 meses.

A importação de aços planos<sup>3</sup>, realizada pelo mercado brasileiro, fechou fevereiro com aumento de 20,6% comparado ao mês anterior, com 114,9 mil toneladas contra 95,3 mil toneladas. Quando analisadas a igual período de 2012 (154,2 mil toneladas), as importações sofreram queda de 25,5%.

Para março, a expectativa da rede é que compra e venda registrem elevação em torno de 10%. ↻

## DESEMPENHO DOS ASSOCIADOS

ESTOQUE <sup>1</sup>   FEVEREIRO		
2013	2012	Var.%
970,4	1.005,9	-3,5%

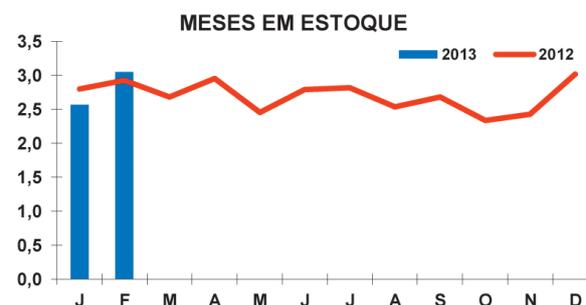
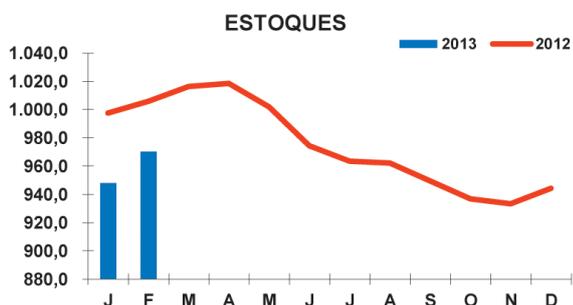
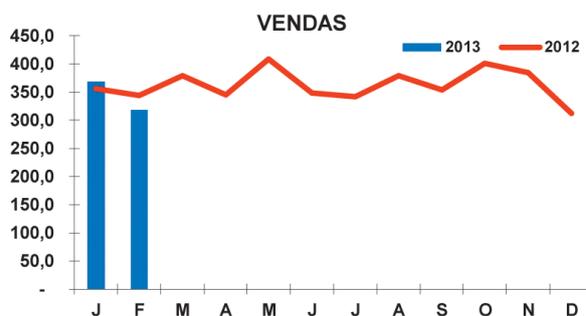
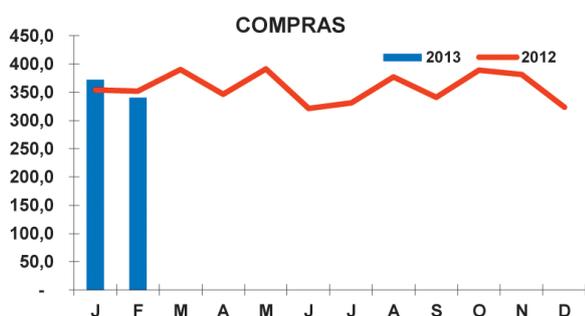
COMPRAS <sup>2</sup>   FEVEREIRO		
2013	2012	Var.%
340,2	351,6	-3,2%

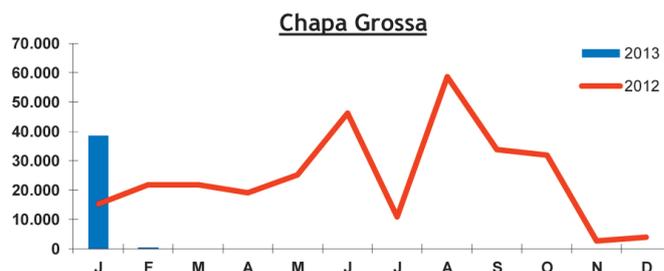
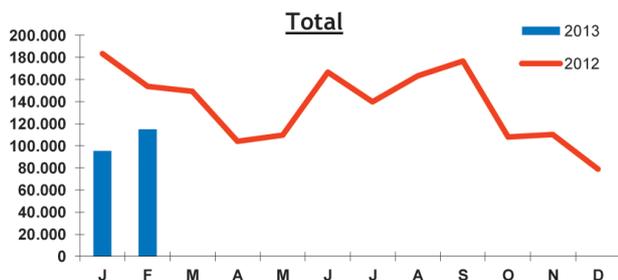
VENDAS <sup>1</sup>   FEVEREIRO		
2013	2012	Var.%
317,9	343,6	-7,5%

<sup>1</sup> Incluem importações informadas pelos associados | <sup>2</sup> Incluem os embarques das usinas para outros setores via distribuição

Unid:1000 ton.



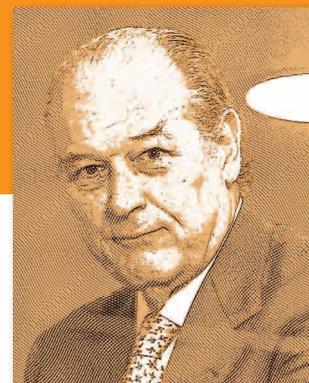
### Importações de Aços Planos<sup>3</sup>



<sup>3</sup> Produtos: LCG, BQ, BF, CZ, CPP, CAZ e EGV.

# Reação para o segundo trimestre

Embora os números dos primeiros dois meses do ano tenham apresentado queda no setor da distribuição, o Presidente do Inda – Instituto Nacional dos Distribuidores do Aço – Dr. Carlos Loureiro, acredita em uma reação quando, enfim, os incentivos do governo começarem a surtir efeito nos setores consumidores de aço



Dr. Carlos Loureiro, Presidente do Inda / Sindisider

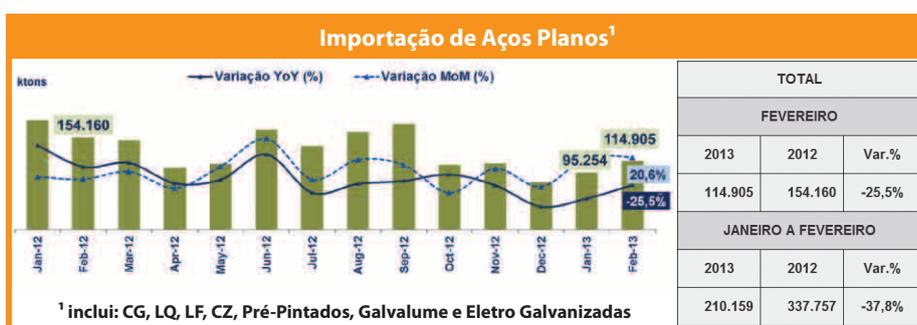
Apesar da queda de 2% nas vendas do primeiro bimestre de 2013, o presidente do Inda, Dr. Carlos Loureiro tem esperança de que o quadro deverá mudar a partir do segundo trimestre. Ainda que os números, em termos de volumes, não tenham sido positivos, Loureiro enxerga mudanças no segmento, como por exemplo, o repasse de custo ao valor final do produto. Isso comprova uma preocupação maior com as margens e um reforço para a sustentabilidade da distribuição. Acompanhe a entrevista com Dr. Loureiro.

## Revista Brasileira do Aço - Qual o balanço dos números da distribuição no primeiro bimestre e perspectivas para o primeiro semestre?

**Dr. Carlos Loureiro** – Este primeiro bimestre foi um pouco mais fraco do que o esperado. Especificamente na distribuição de aço, em relação ao ano passado, nós estamos com uma queda de 2%, e, se as nossas vendas de março fecharem de acordo com o programado, ou pelo menos, próximo do levantamento que fizemos junto aos nossos associados, deveremos fechar o primeiro trimestre de 2013 com uma queda de aproximadamente 4%. Isso contraria muito a nossa provisão para o ano, que seria de um crescimento de 6%. Desta forma, teremos que melhorar bastante o restante do ano para alcançarmos nossa estimativa.

Agora, diante de todas as medidas tomadas pelo Governo nacional, podemos acreditar em um crescimento e isso merece esperança.

minha opinião, é possível essa queda atingir os 50%. Assim, acredito que haverá um crescimento nas nossas vendas. Destaco que os grandes distribuidores de aço que não participam do Inda são aqueles que comercializam maior volume de material importado, o que, com essa realidade que se aproxima, provavelmente a participação deles na importação será menor, permitindo com que os associados do Inda cresçam.



Essa queda nas importações está atrelada, principalmente, ao valor do dólar mais alto e a queda do prêmio. Ou seja, o material importado não está tão mais barato como no ano passado. Por outro lado, as usinas também não deixaram o preço do mercado interno se descolar do valor do mercado externo.

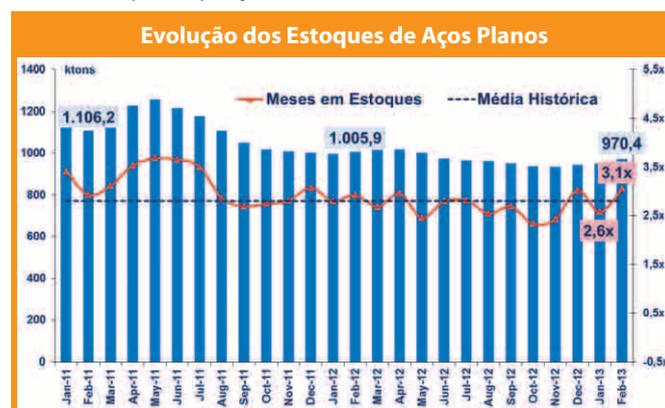
Nós, distribuidores de aço, também temos que estar atentos, mantendo o estoque equilibrado para evitar eventual contrapé de preços.

### Vendas da Distribuição INDA

ITENS	JAN / FEV		
	2013	2012	%
PLACAS	3,1	3,8	-18,4%
LCG	69,4	95,1	-27,0%
LTQ / BQ	391,0	372,8	4,9%
BF/CFE	120,9	125,4	-3,6%
FM	0,7	3,7	-81,1%
CZ	77,0	89,4	-13,9%
EGV	3,0	2,9	3,4%
PP	3,3	1,7	94,1%
CAZ	18,3	5,4	238,9%
<b>TOTAL</b>	<b>686,7</b>	<b>700,2</b>	<b>-1,9%</b>

## RB – A queda nas importações de aços planos em relação ao primeiro bimestre do ano passado está abaixo do esperado? Por quê?

**Dr. Carlos Loureiro** – Nós esperávamos um número maior. Se pegarmos aços planos comuns, a importação caiu 38% e, em



## RB – As desonerações promovidas pelo Governo têm chegado à rede de distribuição dentro das expectativas?

**Dr. Carlos Loureiro** – A distribuição não consome aço, ela participa da oferta. É preciso que tenha uma boa demanda. Todas essas medidas de incentivo impostas pelo Governo deverão fazer a demanda crescer e isso estimulará o consumo de aço. Assim, seremos automaticamente atingidos.

Ainda é um pouco cedo para sentirmos esses avanços nos incentivos gerados pelo Governo. A desoneração da folha de pagamento e a redução da taxa de juros, por exemplo, foi no

## Evolução do Consumo Aparente | \* inclui: CZ, CPP, Galvalume e EGV

Produto	Embarques Mercado Interno (A)			Importações de Aços Planos (exclui Usinas) (B)				Consumo Aparente		Variação Percentual 1 / 2
	Jan_Fev 2012	Jan_Fev 2013	Var.%	Jan_Fev/2012		Jan_Fev/2013		Jan_Fev 2012 1	Jan_Fev 2013 2	
				Ton.	% Part. no Consumo Aparente	Ton.	% Part. no Consumo Aparente			
Chapa Grossa	196,5	152,9	-22,2%	36,9	15,8%	38,9	20,3%	233,4	191,8	-17,9%
Laminados a Quente	759,5	775,6	2,1%	65,8	8,0%	45,6	5,5%	825,3	821,2	-0,5%
Laminados a Frio	345,6	381,6	10,4%	98,8	22,2%	66,3	14,8%	444,4	447,9	0,8%
Zincados *	336,5	393,9	17,1%	136,2	28,8%	59,4	13,1%	472,7	453,3	-4,1%
<b>TOTAL</b>	<b>1.638,1</b>	<b>1.704,0</b>	<b>4,0%</b>	<b>337,8</b>	<b>17,1%</b>	<b>210,2</b>	<b>11,0%</b>	<b>1.975,9</b>	<b>1.914,2</b>	<b>-3,1%</b>

final do ano passado, ou seja, a empresa só começará a sentir essa folga no orçamento a partir de agora. A redução do custo da energia elétrica foi efetivada em fevereiro, então, demorará um pouco para esses resultados surtirem o efeito esperado.

Para corroborar, basta olharmos para o consumo aparente desse ano que, entre janeiro e fevereiro registrou queda de 3,1% em relação ao mesmo período do ano passado.

Naturalmente, isso pede um período para que os efeitos sejam sentidos pelos distribuidores, mas acredito que poderemos perceber estes benefícios no segundo trimestre de 2013.

**RB – Qual a margem de lucro que as distribuidoras estão trabalhando atualmente? E como elas devem se comportar em relação a isso?**

**Dr. Carlos Loureiro** – Praticamente sem margem, e essa margem é o mercado que faz. O que os distribuidores devem fazer é repassar os aumentos de custos e não brigarem muito por preço, e sim por serviço. É difícil trabalhar desse jeito com o excesso de oferta, mas hoje, essa oferta está um pouco mais regulada, e assim, esperamos que seja possível melhorar essa margem.

Um ponto positivo que tivemos neste início de ano foi que os distribuidores passaram mais rapidamente esses

aumentos de preço que sofremos, mostrando uma preocupação maior com as margens, e isso é fruto de estarmos com os estoques ajustados.

Se houver disciplina com relação ao estoque, provavelmente, será mais fácil repassar os aumentos de preço e melhorar as margens. Destaco que é preciso tomar conhecimento de que se o mercado não está crescendo, não adianta querer forçar a venda.

**RB – Segundo o Instituto Aço Brasil, os números do primeiro bimestre de 2013 apresentaram quedas em todas as frentes, em relação ao mesmo período de 2012: produção, vendas internas, exportação, importação e consumo aparente nacional. Qual a sua conclusão diante dessa situação?**

**Dr. Carlos Loureiro** – Realmente, todas as medidas estabelecidas pelo Governo, ainda não conseguiram trazer efeito na área de consumo de aço, ou seja, na área de investimentos etc. Se separarmos por linhas de produtos, a exemplo de fina frio e zincada (que são produtos ligados ao consumo), esses números cresceram (gráfico 1). Mas o que está faltando é consumo de aço ligado a áreas de investimentos (o grande consumo é de fina quente e chapa grossa – gráfico 2): máquinas e equipamentos, estradas, construção civil etc.

**RB – Atualmente, como está o seu otimismo em relação ao setor de distribuição do aço?**

**Dr. Carlos Loureiro** – O ano passado foi muito ruim em termos de resultados, por isso, acredito que 2013 será um pouco melhor (mas nada muito substancial). Em volume, 2012 não foi tão mal, mas os resultados que ficaram a contento. Os preços caíram e foi necessário gerir custos altos de estoques.

Este ano, em tese, os preços subiram e tem grandes chances de se manterem assim. Essa mudança de patamar gera um pouco mais de margem. Na distribuição, os custos são em reais, então, na medida em que se consegue manter a tonelagem ou aumentar um pouco o preço, existe a entrada de recursos um pouco maior, o que gerará um resultado um pouco melhor.

A distribuição sempre existirá, o que tende a acontecer é mudar o perfil. Não existem possibilidades da distribuição de aço ser extinta, o mercado sempre precisará dos distribuidores.

E, para mim, o que impulsionará esse crescimento previsto, serão os setores de bens de capital e investimentos em infraestrutura. ☺

Gráfico 1 Evolução do Consumo Aparente – Laminados a Quente



Gráfico 2 Evolução do Consumo Aparente – Laminados a Frio



# Mineração no Brasil

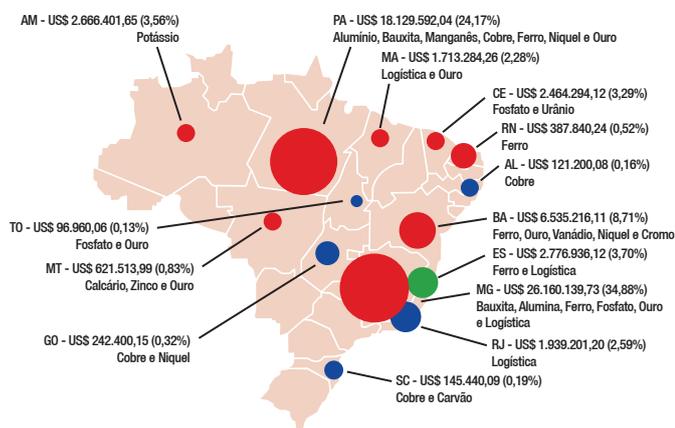
A mineração é um dos setores privados que mais investe no País. Segundo o IBRAM – Instituto Brasileiro de Mineração, as aplicações somam US\$ 75 bilhões para o período de 2012/2016 – um recorde para o segmento.

Embora o investimento contemple um grande número de minérios, o mais expressivo é o ferro, que responde por 63% dos investimentos totais. Os gráficos a seguir demonstram esta realidade.

IMPORTAÇÃO DE MINÉRIO DE FERRO - CHINA M/MT



PRINCIPAL INVESTIMENTO DO SETOR MINERAL POR ESTADO X 1.000 2012 À 2015 - US\$ 68,5 BILHÕES



De acordo com o Ministério de Minas e Energia, a indústria mineral registrou um superávit de US\$ 27,4 bilhões em 2012. No período, as exportações somaram US\$ 57 bilhões e as importações US\$ 29,6 bilhões. No ano passado, a balança comercial brasileira apresentou um superávit de US\$ 19,4 bilhões, registrando US\$ 242,6 bilhões de exportações e US\$ 223,1 bilhões de importações.

Em relação aos bens primários (minério de ferro, manganês e ouro, por exemplo) as exportações em 2012 somaram US\$ 34 bilhões, representando 14% do total das exportações brasileiras e 60% da indústria mineral. No período, as importações apontaram US\$ 8,9 bilhões.

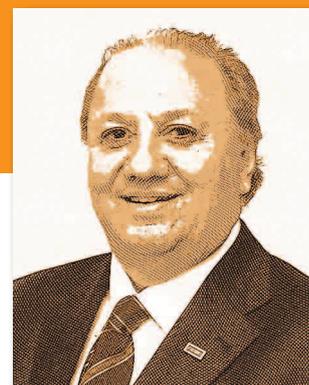
O principal minério exportado em 2012 foi o ferro: cerca de US\$ 31 bilhões, o que corresponde a 326,5 milhões de toneladas. As importações dos bens minerais primários totalizaram US\$ 8,9 bilhões em 2012, queda de 9% em relação a 2011. Esse recuo é decorrente, principalmente, do menor volume de importações de carvão metalúrgico, que representou 40% das importações. Neste período, o Brasil importou

18,4 Mt de carvão metalúrgico, cerca de US\$ 36 bilhões.

## 2013

Segundo o diretor presidente do IBRAM, José Fernando Coura, estamos vivendo um momento de dificuldades burocráticas, em que o licenciamento e a abertura de novas minas enfrentam entraves. “No entanto, as perspectivas são positivas e o IBRAM monitora os preços. A demanda por minério de ferro está crescendo e, tudo leva a crer, que será um ano de mercado firme e demandante”, explicou Coura.

Apesar da volatilidade do mercado, o IBRAM afirma que está de olho nos valores. “Nada se compara ao mês de agosto de 2012, quando tivemos o menor preço dos últimos anos. Em 2013, tivemos o patamar máximo de US\$ 155/ton em fevereiro e, no momento, estamos em US\$ 143/ton.”, declarou Coura.



José Fernando Coura, Diretor – Presidente do Instituto Brasileiro de Mineração - IBRAM

## China

O grande comprador de minério de ferro brasileiro é a China, que recebe mais de 45% das importações brasileiras. “Se considerarmos o ano de 2011, por exemplo, o Brasil produziu 390 milhões de toneladas e 330,8 foram enviadas para lá. Nossa análise é que esse número continuará crescendo e que o mercado mundial dependerá das produções do País e da Austrália pelo menos até o final de 2015, como pode ser visto no gráfico abaixo”, afirmou o diretor presidente do IBRAM, José Fernando Coura. ☞

INVESTIMENTO NO SETOR MINERAL - 2012 À 2016 EM BILHÕES DE DÓLARES



As maiores empresas produtoras de minério de ferro no Brasil são:

- Vale S.A 84,52%
  - Samarco 06,29%
  - CSN 05,45%
  - MMX 02,03%
  - Usiminas 01,71%
- Fonte: IBRAM

# Mercado em alta

Segundo a Abimaq, setor teve desempenho positivo em janeiro de 2013, ao apresentar crescimento de 4,3% (diante o mesmo mês do ano passado). O faturamento atingiu R\$ 715 milhões



O mercado de máquinas, equipamentos e implementos agrícolas vive uma boa fase. Com isso, o setor do aço pode comemorar, pois diretamente sentirá os reflexos desta economia, que inevitavelmente, terá demandas por produtos provenientes do aço.

Os números da Anfavea – Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores –, apontam que, em fevereiro atual, as vendas de máquinas agrícolas no atacado apresentaram uma alta de 15% sobre janeiro, e avançou 26,9% ante o mesmo período de 2012. Foram comercializadas 6.208 unidades, e no acumulado bimestral, as vendas avançaram 24,7% sobre igual período.

As exportações de fevereiro registraram US\$ 255,5 milhões – aumento de 27,5% diante janeiro, e 2,8% quando comparadas ao mesmo mês de 2012. Foram exportadas 989 unidades de máquinas agrícolas, alta de 21,1% sobre janeiro e recuo de 29,1% sobre janeiro de 2012. No acumulado de janeiro/fevereiro, somaram-se 1.806 unidades, queda de 38,1% sobre o mesmo período do ano passado.

Para o presidente da CSMIA – Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas –, “braço” da Abimaq –, Celso Casale, os bons resultados alcançados pelo segmento nos últimos dois anos serão mantidos em 2013, em razão da tendência de continuidade de investimentos na

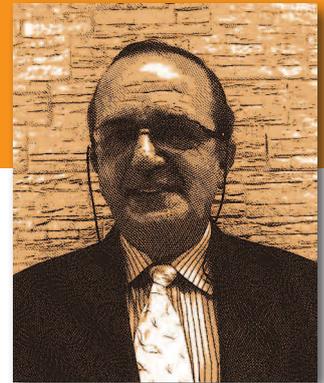
produção agropecuária (a expectativa é que os números alcancem os 10% de crescimento).

E é isso o que já vem comprovando a Valtra – indústria de veículos e implementos agrícolas –, que somente na participação na 14ª Expodireto Cotrijal, realizada no início de março, no Rio Grande do Sul, cresceu 16% no volume de negócios e, especificamente, 20% no volume de vendas de colheitadeiras. Os fatores para este aumento foram o ótimo momento que o setor atravessa, recordes na safra de grãos, anúncio da prorrogação do PSI, com taxas de 3% ao ano, que animaram o produtor rural neste ano.

Produtores capitalizados por boas safras, maior facilidade de crédito, estímulos aos programas de apoio à agricultura familiar e conscientização do agricultor em relação aos ganhos decorrentes da mecanização da produção, deverão confirmar o bom desempenho nas vendas de máquinas e implementos agrícolas. “Apesar desse cenário promissor, com previsão de crescimento na margem de 10% para este ano, devemos estar alertas. Até pelo fato de estarmos crescendo isoladamente. É bom que se confirme um crescimento importante do PIB em 2013 para nos dar mais tranquilidade em relação ao futuro, e para isso, é fundamental que se concretize os grandes investimentos em infraestrutura previstos pelo Governo”, concluiu Casale. ✍

# Novas regras trabalhistas

Ultratividade das cláusulas normativas dos acordos e convenções coletivas de trabalho – Súmula N.º 277 DO TST



Dr. Carlos Freitas Nieuwenhoff

A súmula 277 do TST – Tribunal Superior do Trabalho – foi alterada e recebeu nova redação em 14 de setembro de 2012: “CONVENÇÃO COLETIVA DE TRABALHO OU ACORDO COLETIVO DE TRABALHO EFICÁCIA. ULTRATIVIDADE. As cláusulas normativas dos acordos coletivos ou, convenções coletivas, integram os contratos individuais de trabalho e somente poderão ser modificadas ou suprimidas mediante negociação coletiva de trabalho”.

No Direito Coletivo de Trabalho, o princípio da “ultratatividade” é que tudo o que foi estabelecido nos acordos coletivos ou convenções coletivas de trabalho, não importa se nelas constou ou não a sua vigência, com a edição dessa súmula, incorporam aos contratos individuais de trabalho, projetando-se no tempo.

E somente poderão ser modificados ou suprimidos por via de negociação coletiva de trabalho, ou seja, a fixação de novas normas que modifiquem ou suprimam as normas existentes nos atuais acordos e convenções coletivas de trabalho.

Ao contrário do que se praticava anteriormente, quando os acordos e convenções estabeleciam um período de vigência (várias vezes se renovando ou não nas datas bases de suas negociações, com a atual redação da Súmula 277 do TST), as normas coletivas estão incorporadas aos contratos individuais de trabalho, devendo ser respeitadas e aplicadas mesmo de-

pois do término da vigência do termo coletivo. Somente com novo acordo ou convenção coletiva poderão ser modificadas ou suprimidas, devendo estar explícito tal modificação.

Nas negociações coletivas de trabalho que se seguem no decorrer dos próximos meses, é de se esperar uma nova postura por parte dos representantes dos empregados, visto que não mais existe aquela necessidade de renovação de todas as cláusulas do Acordo ou Convenção anterior, eles já estão inclusos ao contrato individual de trabalho, restando, portanto, direcionar seus pleitos na parte econômica da negociação e eventuais novos benefícios, ficando a parte patronal com a tarefa de propor e negociar as alterações e supressão de itens que constam dos Acordos e Convenções anteriores.

Há uma previsão pessimista por parte dos Patronais em relação às negociações que se iniciam nos próximos meses.

Fica aqui um alerta para as empresas que assinaram ou pretendam assinar acordos coletivos com os sindicatos representativos dos empregados: analisem criteriosamente os seus termos, visto que desde sua assinatura ele incorporará o contrato individual de seu funcionário. ☞



## Errata

Na edição nº 145, outubro/novembro de 2012, na matéria sobre visão econômica, intitulada “Meses depois...”, contamos com a colaboração da Professora da Universidade Federal do ABC, Luciana Pereira, que foi entrevistada pela Revista Brasileira

do Aço e nos serviu com material de apoio para a contextualização de nossa pauta. Entretanto, seu nome não foi citado na matéria como uma de nossas fontes. Em tempo, destacamos a sua fundamental importância dentro desta pauta. ☞

## Expediente

### Diretoria Executiva

#### Presidente

Carlos Jorge Loureiro

#### Vice-presidente

José Eustáquio de Lima

#### Diretor administrativo e financeiro

Miguel Jorge Locatelli

#### Diretor para assuntos extraordinários

Carlos Henrique Rotella

### Conselho Diretor

Alberto Piñeira Graña, Almir Muton,

Cláudio Sidnei Moura, Heuler de Alemida,

René Kahler Junior

#### Superintendente

Gilson Santos Bertozzo

#### Conselheiro Editorial

Oberdan Neves Oliveira

### Revista Brasileira do Aço

11 2272-2121 revista@inda.org.br

Editora Isis Moretti (Mtb 36.471)

isis@liberdadedeideias.com.br

Projeto gráfico, diagramação e editoração www.criatura.com.br

Impressão Pigma

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.