



Revista Brasileira do Aço - Ano 22  
Edição 154 - Dezembro de 2014

## O ano de 2014 deve contabilizar resultados negativos para siderurgia no Brasil

***O ano de 2014 deve contabilizar resultados negativos para a siderurgia no Brasil. Diante desses números é preciso encontrar formas de driblar os problemas e encontrar saídas para se diferenciar no mercado.***

**Por: Michelle Raeder**

Para esta edição, a Revista Brasileira do Aço conversou com o Sr. Carlos Jorge Loureiro, presidente do Sindisider/ Innda, a respeito da situação econômica para o setor Siderúrgico no Brasil.

Ele falou sobre os resultados do ano, perspectivas para 2015 e o que as empresas podem fazer para driblarem a crise e sair bem desse período obscuro da economia.

Acompanhe a seguir:

### **Revista Brasileira do Aço: Como foi o ano de 2014 para o setor de siderurgia?**

Carlos J. Loureiro: O ano de 2014 começou bem. Viemos de 2013 com bons resultados, o que nos fazia crer que cresceríamos cerca de 6%. Os números de janeiro foram muito bons, crescemos mais que em 2013. Só que, depois de fevereiro, o mercado começou a piorar bastante e isso nos levou a revisar as projeções e, no final do primeiro semestre, chegamos a prever uma queda de 3,0%. Os números do 3º trimestre de 2014 foram muito ruins em comparação com 2013, 11% menor. De janeiro a setembro deste ano, os números caíram 1,8%, na comparação anual. E o fechamento do 4º trimestre não será diferente. Não teremos crescimento, principalmente

porque dezembro normalmente já é um mês mais fraco. Este ano está sinalizando ser ainda pior do que o normal, em função das férias coletivas anunciadas pelos setores clientes.

### **RBA: Como será o fechamento do ano? Há previsão de quedas maiores das já previstas?**

CJL: Hoje já acreditamos que as nossas projeções de 3,0% de queda podem chegar a 6%. Os motivos dessa acentuação foram as eleições e a Copa do Mundo. Mesmo com um cenário ruim, a queda da distribuição ainda será menor do que a das usinas, as quais se espera um decréscimo de dois dígitos no mercado interno. O resultado dessas diferentes taxas é um crescimento da participação do Innda no abastecimento do mercado. Essa participação costumava ser, em meados de 2007, de 33% e, hoje, estamos com 43%.

### **RBA: O que explica o crescimento dessa participação?**

CJL: Na medida em que a economia apresenta alguns problemas de liquidez, as empresas também mostram dificuldade de obter mais crédito e de capital de giro. Aquele cliente que compra uma parte da rede e outra na usina passa a optar em adquirir o produto basicamente na rede, pois na compra com a distribuição é possível estabelecer o dia da entrega e do vencimento do pagamento. E isso com a usina é mais difícil, pois ela determina apenas o mês da entrega e não o dia. Nós conseguimos marcar a data certa porque trabalhamos com produtos de nosso estoque.

Num momento de dificuldade, procurar entregas just in time se torna uma tendência, já que originam gastos e necessidades menores de estoque e consequentemente, necessidade de menos capital de giro.

Outro ponto que pode explicar é a questão do excesso de oferta que estamos vivendo. Nossas margens são baixas, e em função disso, o cliente quando compra na distribuição não é tão penalizado com o aumento de preço. Isso é importante, pois a pequena variação que ele tem é compensada por todas as outras vantagens.

#### **RBA: O ritmo deste ano já está resolvido?**

CJL: Estamos sentindo muito a queda da indústria automobilística que é responsável por 35% do consumo de aço no país. Isso significa que só os 16% de queda do setor representam queda de 5,6% da entrega das usinas. Ou seja, dos 10% de decréscimo que as usinas devem ter este ano, mais da metade foi gerada pela crise no setor de autos. Isso mostra o quanto o ano de 2014 foi ruim.

Além da queda da produção, temos o agravante do aumento da importação, que tomou ainda mais o espaço das siderúrgicas no mercado. Nossos problemas de infraestrutura permitem que um produto importado da China, por exemplo, chegue mais barato no norte e nordeste do país, do que se comprado na região sudeste onde ficam as Usinas Siderúrgicas Nacionais. É inacreditável mais verdadeiro: o frete é mais barato da China para a região norte e nordeste do Brasil, do que o das regiões sul e sudeste para o mesmo destino.

#### **RBA: O que podemos esperar para 2015?**

CJL: Definitivamente ele será melhor, mas não será fácil. Como usaremos 2014 como base de comparação, qualquer ganho que tivermos será bom porque nossos resultados atuais estão ruins. Ainda assim, acredito que o próximo ano será bem melhor.

#### **RBA: Diante de um cenário negativo, o que as empresas da rede podem fazer para driblar a crise?**

CJL: É preciso que o distribuidor consiga acrescentar alguma coisa além da simples venda. Como estamos numa situação de excesso de oferta, somente fornecer o material no prazo já não é um diferencial, não fideliza o cliente. Ele pode comprar a mesma mercadoria em diversos fornecedores, ou procurar alternativas como preço mais baixo, por exemplo. O que vai te diferenciar é acrescentar algo em sua operação, subindo um elo na cadeia de produção. É possível tentar fornecer o material cortado, dobrado, com algum acabamento que lhe tornará mais do que um simples fornecedor, mas um fornecedor que já estará encaixado no sistema de produção de seu cliente. Essa é a única saída que a rede tem para tentar melhorar a sua performance e manter seu alto índice de participação.

Na medida em que você tira dele uma operação e absorve em sua empresa, o cliente passa a precisar dos seus serviços e isso passa a ser um diferencial, fazendo com que, para ele, o custo da atividade fique mais barata do que ter esse sistema dentro da fábrica dele.

Essa é a solução que temos que buscar em médio e longo prazo porque o excesso de capacidade veio para ficar, e por um longo tempo. Por isso, é preciso se reinventar, já que 2015 não será um ano fácil. Temos que ter confiança de que tudo que acontece na economia são ciclos. Estamos vivendo um período de baixas, portanto é preciso ter o sangue frio, entender a situação e tentar achar alternativas.

## REVISTA BRASILEIRA DO AÇO – EDIÇÃO 154 – DEZEMBRO/2014

### EXPEDIENTE

#### Presidente

Carlos Jorge Loureiro

#### Vice-Presidente

Carlos Felipe Nigro Cruz Ribeiro Jr.

#### Conselho Diretor

|                                 |                               |
|---------------------------------|-------------------------------|
| Alberto Piñeira Graña           | Heuler de Almeida             |
| Antonio Carlos Settani Cortez   | João Luis Groth               |
| Antônio Gurgel Neto             | Jose Antonio Orue Mera        |
| Cláudio Sidnei Moura            | Manoel Marcos Guimarães Lopes |
| Edson Fernando de Souza         | Miguel Jorge Locatelli        |
| Edson Osnildo Neumann           | Newton Roberto Longo          |
| Hector Luiz Aguilera Franceschi | René Kahler Junior            |
| Helio Bernicchi Neto            | Ricardo Teixeira Posses       |

#### Superintendente

Gilson Santos Bertozzo

#### Revista Brasileira do Aço

11 2272.2121 – revista@inda.org.br

Jornalista Responsável: Michelle Raeder – MTB 47804/SP.

Colaboradores: Paula Balduino e Simone Meirelles

#### Projeto gráfico, diagramação e editoração:

+3 Digital - www.mais3.com

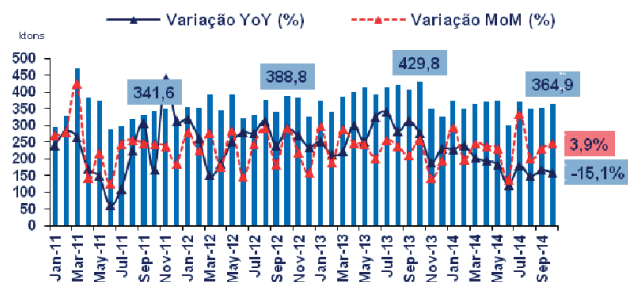
#### Impressão:

Printon Soluções Gráficas - www.printongrafica.com.br

Distribuição exclusiva para Associados ao INDA. Artigos e comentários publicados não refletem necessariamente a opinião da Revista Brasileira do Aço e são de inteira responsabilidade de seus autores.

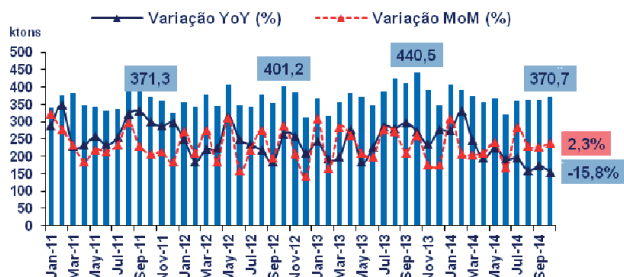
## Compras

Na compra, o mês de outubro registrou alta de 3,9% perante setembro, com volume total de 364,9 mil toneladas. Frente a outubro do ano passado (429,8 mil ton.), apresentou retração de 15,1%. Entre janeiro e outubro de 2014, as compras da rede associada contabilizaram recuo de 10,3% em relação ao mesmo período de 2013, com volume total de 3567,5 mil toneladas.



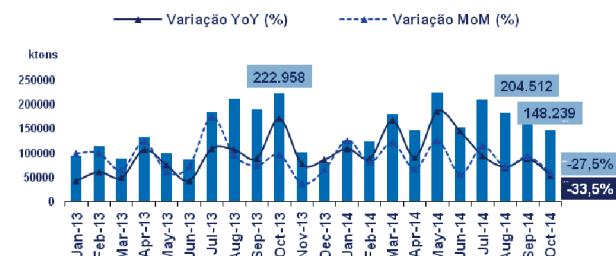
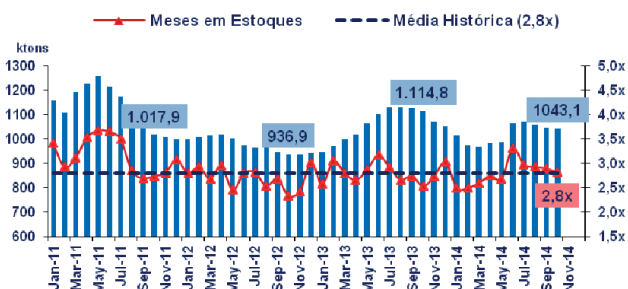
## Vendas

A venda de aços planos em outubro contabilizou elevação de 2,3% quando comparada a setembro, atingindo o montante de 370,7 mil toneladas. Sobre o mesmo período do ano passado, quando foram vendidas 440,5 mil toneladas, registrou recuo de 15,8%. No acumulado desse ano, as vendas registraram queda de 3,5% sobre igual período do ano anterior, com volume total de 3673,2 mil toneladas.



## Estoques

Os estoques de outubro registraram retração de 0,6% em relação ao mês anterior, atingindo o montante de 1043,1 mil toneladas. Quando comparados a outubro do ano passado, o recuo foi de 6,4%. Com isso o giro dos estoques recuou para 2,8 meses, volume acima do ideal, mas dentro da média histórica.

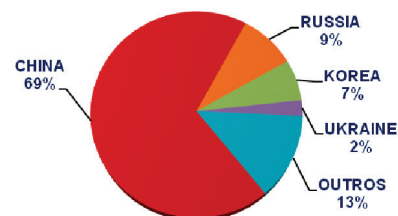


## Importações

As importações de aços planos<sup>1</sup> encerraram o mês de outubro com queda de 27,5% em relação ao mês anterior, com volume total de 148,2 mil toneladas. No acumulado do ano, as importações contabilizam alta de 19% em relação ao mesmo período do ano anterior,

De acordo com dados coletados junto ao SECEX, entre janeiro e outubro de 2014, o aço chinês manteve-se na liderança como principal origem das importações nacionais, representando 69% das importações de aços planos do país.

Origem das Importações de Aços Planos



## Projeções

Para novembro, a expectativa da rede associada é de retração das compras em torno de 5% e das vendas em torno de 10%.

Em relação ao ano de 2014, com o menor ritmo da economia no segundo semestre, puxado pela retração de setores que são grandes consumidores de aço, tais como: automotivo, máquinas e equipamentos, linha branca e construção civil, estimamos que as vendas devam registrar retração entre 4% e 5% quando comparadas ao ano anterior.

<sup>1</sup> não incluem aços especiais, folhas metálicas e placas



# Guerra Fiscal: um desafio ao Federalismo e insegurança aos contribuintes

**Autor: Edison Aurélio Corazza**

A concessão de incentivos de natureza financeira-fiscal pelos governos estaduais e municipais buscam trazer aos seus territórios empreendimentos que venham a gerar o desenvolvimento da região nas mais variadas áreas, criando oportunidades de empregos diretos e indiretos, incrementando, em contrapartida e por outras fontes, as receitas financeiras das respectivas Fazendas. Grande maioria destes benefícios tem por objeto o Imposto sobre as operações relativas à Circulação de Mercadorias e Serviços – ICMS (art.155, II, CF), no caso dos Estados e do Distrito Federal; e o Imposto incidente sobre os Serviços de Qualquer Natureza – ISSQN (art. 156, III, CF) no caso dos Municípios.

Se por um lado a Federação, que constitui nossa República, atribuiu aos Estados e ao Distrito Federal a competência tributária para instituir o ICMS e aos Municípios à relativa ao ISS, por outro, fragiliza-se (o pacto) quando estes concorrem entre si, em uma competição para atração de investimentos e não cooperação entre os governos.

Não se questiona a faculdade do empreendedor em escolher seu local de instalação e fomento comercial em razão das mais diversas, dentre elas a proximidade do mercado consumidor e de vias de acesso que permitam o melhor deslocamento de suas mercadorias. No entanto, os atrativos oferecidos pelos governos sob a forma de isenções ou redução da carga tributária tem se mostrado, cada vez mais, quesito indispensável na avaliação do local de instalação dos empreendimentos, dada a conhecida carga tributária.

Nos Municípios, a disputa é travada através da fixação de menores alíquotas incidentes na base de cálculo do ISS. Para diminuir a controvérsia, a Emenda Constitucional nº 37/02 estabeleceu no art. 88 da ADCT que as alíquotas mínimas serão fixadas no percentual de 2% e que não seriam objeto de isenções ou incentivos que pudessem, ao final, estabelecer a alíquota em menor percentual que a já mencionada. Além disso, designou à legislação complementar a tarefa de regular a forma e as condições de concessão e revogação de isenções, incentivos e benefícios.

Se o caso dos municípios chama atenção pelo motivo de a matéria não ter sido estabelecida em lei, no caso da disputa entre os Estados verifica-se, ainda que de forma precária, norma estabelecida pela Lei Complementar nº 24/75 – recepcionada pela Constituição de 1988 – que determina a necessidade

de convênio celebrado no Conselho de Política Fazendária – Confaz, em que todos os Estados devem, de forma unânime, acenar consentimento à política de incentivo implementada por determinado Estado.

Ainda assim, incentivos ocorrem à revelia das observações legais, incentivos estes que, quando questionados pelos Estados que se entendem prejudicados, levam o Supremo Tribunal Federal a julgar reiteradamente inconstitucionais as medidas que desoneram o imposto.

Em paralelo, e na maioria dos casos, mesmo sem a propositura de ação judicial, os Estados onde se posicionam os destinatários das mercadorias produzidas ou importadas com incentivos fiscais, em relação àqueles não aprovados pelo Confaz, em especial o Estado de São Paulo, se sentem no direito de glosar dos estabelecimentos neles situados a diferença do imposto resultante do benefício concedido, cujo

encargo lhes é transferido na forma de crédito do ICMS, tendo intensificado a fiscalização destas operações, independente do contribuinte que recebeu o bem ter ou não conhecimento da redução fiscal proporcionada ao seu fornecedor, exigindo daquele não só a diferença do imposto não recolhido no Estado de origem, mas também penalizando-o com multa.

Embora para muitos esta exigência seja indevida, os Tribunais Administrativos não as têm afastado, sendo necessária a discussão da mesma no Poder Judiciário, com todos os ônus decorrentes e um resultado ainda indeterminado.

- Edison Aurélio Corazza é Mestre em Direito do Estado pela PUC-SP; juiz titular do Tribunal de Impostos e Taxas de São Paulo, Diretor do Instituto de Pesquisa Tributária de São Paulo e Membro das Comissões de Direito Tributário e de Direito Administrativo Tributário da OAB/SP. Sócio responsável pela área de Direito Tributário do Corazza, Cavalcanti e Vargas Advogados.



# Gestão de Crise - Em busca de soluções

***Mesmo com resultados econômicos aquém do esperado, ainda é possível encontrar saídas para driblar a crise e se manter ativo no mercado***

**Por: Michelle Raeder**

O mercado brasileiro passa por um momento de constantes quedas dos índices econômicos. Grande parte dos setores da economia está registrando déficits e diversas empresas vivenciam situações muito negativas financeiramente, o que as tem levado ao adiamento das férias coletivas e adoção de layoffs.

Diante desse cenário, é muito difícil acreditar que é possível encontrar formas para contornar um momento de dificuldades econômicas, pois como a situação é macro e não foi gerada por planejamentos inadequados, a pergunta mais recorrente é: como fazer para contornar e não sofrer com as quedas do mercado?

De acordo com Viviane Martins, sócia-diretora da Falconi, antes mesmo de saber o que fazer na crise é preciso identificar que a empresa está de fato em crise. “O primeiro sintoma é o resultado econômico e financeiro. A empresa passa a ter metas não alcançadas, projeções menores e redução das demandas de mercado. Esses são os primeiros indícios de que uma crise vem pela frente”.

O consultor da Leão Bravo Gestão Financeira e Empresarial, Leonardo Passardi, afirma que, ao identificar que a empresa passa por uma crise, a primeira medida a ser tomada é o planejamento. “Antes de pensar em qualquer decisão é preciso entender se a dificuldade é externa (de mercado) ou interna (na empresa). Para ambos os casos será fundamental reunir a diretoria e questionar os rumos da organização. Perguntas como: Para onde vamos? Quem é nosso público alvo? Como somos percebidos num momento como esse? São alguns exemplos de reflexão estratégica que deverão nortear os próximos passos da empresa para enfrentar os momentos críticos”.

Para o consultor, as decisões devem sempre ter como base fatos e dados, nunca em “achologia”. “Nessas horas, qualquer erro no planejamento pode custar a vida inteira da organização. Tenha dados e informações fidedignas e pesquisas reais, para só então tomar decisões mais acertadas”, avalia.

## **PLANEJAMENTO E GESTÃO ESTRATÉGICA**

Viviane também afirma que é preciso se preparar e ter uma reação planejada e baseada em análises. “É necessário trabalhar o desdobramento das metas, desde a alta administração até a operação. Isso ajuda a empresa a se preparar para qualquer cenário, pois dessa forma, quem está na base operacional entende rapidamente qual o foco, qual a prioridade dentro do contexto, e como o trabalho deles no dia a dia pode ajudar a organização a bater a meta e alcançar o resultado”.

Segundo a consultora, é muito comum empresas terem iniciativas de foco de melhorias só com ações pulverizadas,

e não alinhada às prioridades da alta administração. Num momento que se enfrenta uma crise isso faz toda a diferença, porque desperdiçar qualquer tipo de recurso, seja ele financeiro ou de talentos, pode ser o início de uma derrocada. “O sucesso só é possível se todos estiverem direcionados com os esforços convergentes para o resultado da companhia”, explica Viviane.

Viviane afirma ainda que as empresas que trabalham com a cultura de enfrentamento de problemas tendem a sofrer menos com esses períodos de baixa. Para a consultora, reconhecer as dificuldades rapidamente e ter “o plano de como agir e onde buscar as oportunidades” é muito importante num momento difícil. “Quando falo em buscar as oportunidades me refiro a ter um mapeamento das lacunas, ou seja, identificar as que já existem dentro da empresa para que, num momento desses, seja possível lançar mão de iniciativas que trarão resultados dentro de seu cardápio de possibilidades, que deve estar mapeado. Crise é oportunidade”.

Passardi completa que, por se tratar de um período atípico, algumas empresas aprendem que cortar custos é diferente de reduzir custos, fazendo mais com menos (eficiência). É muito provável que surjam ideias novas para a solução do quadro crítico e isso pode se tornar uma nova vocação da empresa. “Foi o caso da Xerox em 2001, quando atravessava uma crise com dívidas acima de US\$ 17 bilhões e 90% de perda de valor em suas ações. Segundo a companhia, a crise foi o grande motivador para a transformação de seu foco de atuação, o que a tornou líder do mercado de soluções de gestão de documentos”, relembra o consultor.

Para Passardi, 2015 será um ano difícil para a economia, pois o governo continuará enfrentando as exigências do mercado global por mais eficiência e tecnologia, e também, por uma escassez interna desses recursos devido à falta de investimentos na última década. Por isso, ele afirma que em tempos de crise e rápidas mudanças, ter controle total da companhia é fundamental para a sobrevivência e durabilidade do negócio.

“Não existe fórmula secreta, nem mágica. O que funciona pra uns, pode não funcionar pra outros. Cada empresa deve fazer sua lição de casa e planejar com critério e seriedade. Os casos de sucesso em períodos de crise revelam que as pessoas por trás da organização tinham uma visão pura e precisa da situação que os cercava, além de muita determinação e criatividade”, avalia Passardi.

“Estamos vivendo um decréscimo de demanda e forte pressão sobre preços, então as empresas precisam se diferenciar pela gestão. Sairá na frente quem tiver uma gestão competente, porque falando especificamente do mercado siderúrgico, os produtos são bastante similares e o preço internacional está nos achatando cada vez mais, além do fato de que os grandes compradores, como a indústria automobilística, estarem com dificuldades. Então as organizações precisam usar a gestão como um diferencial de competitividade”, finaliza Viviane.



# Renovação de Frota - Incentivo a troca

**Programas encabeçados por grandes entidades promovem incentivo à renovação da frota nacional de caminhões**

**Por: Michelle Raeder**

Atualmente o Brasil possui 85.323.532 veículos automotores em circulação e, dentro desse montante, 2.560.970 são caminhões, o que representa 3% da frota total circulante. Além disso, esses veículos são responsáveis por 61,1% do transporte de cargas no país.

Ao analisar esses números é possível entender a importância que o modal tem para o Brasil, tornando a criação de programas em prol da renovação da frota mais do que necessária.

De acordo com a Associação Nacional do Transporte de Carga & Logística (NTC&Logística), a idade média da frota nacional é de 18 anos. Esse envelhecimento é o grande gerador de gastos com saúde gerados pela emissão dos gases, acidentes e quebras nas estradas. Os caminhões antigos representam 7% da frota total de veículos e estão envolvidos em 25% dos acidentes graves. De acordo com dados do INSS e SUS, somente em 2012 esses veículos geraram R\$ 4,9 bilhões de gastos.

Diante desse cenário, 10 entidades encabeçadas pela Anfavea (Associação Brasileira dos Fabricantes de Veículos Automotores) se reuniram e apresentaram um projeto ao Governo Federal para promover um programa nacional de renovação de frota: CNT, (Confederação Nacional do Transporte), FENABRAVE (Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores), Instituto Aço Brasil, INESFA (Instituto Nacional das Empresas de Sucata de Ferro e Aço), NTC&Logística (Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística), SIMEFRE (Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários), SINDINESFA (Sindicato das Empresas de Sucata de Ferro e Aço), SINDIPEÇAS, (Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores) e SMABC, (Sindicato dos Metalúrgicos do ABC).

O projeto que foi entregue ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior em novembro de 2013, e ainda está em tramitação, prevê que a primeira etapa do programa seja destinada à modernização da frota de caminhões. Segundo a Anfavea a frota nacional possui cerca de 200 mil motoristas de pesados autônomos, que guiam veículos acima de 30 anos. O motivo dessa quantidade de veículos com avançado tempo de uso é a dificuldade que esses profissionais possuem em obterem crédito para trocar seu instrumento de trabalho. De acordo com a proposta do programa, os caminhoneiros terão a oportunidade de negociar seu caminhão velho, poluente e inseguro, e adquirir um novo ou seminovo.

Os modelos que devem entrar no programa estão dentro dos padrões de emissões Proconve P7 – consumindo aproximadamente 10% menos diesel que os acima de 30 anos – e os antigos serão destinados à reciclagem para reaproveitamento ou descarte correto de componentes, como aço, ferro e resíduos líquidos.

O Programa Nacional de Renovação de Frota prevê a substituição de aproximadamente 30 mil unidades por ano, por um período de 10 anos. É uma maneira racional de promover a substituição dos modelos antigos sem criar nenhuma bolha de consumo.

## RENOVA SP

O Governo do Estado de São Paulo criou em 2013 um programa piloto destinado à renovação da frota que presta serviço no Porto de Santos. O Renova SP é um programa de financiamento lançado pela Desenvolve SP (Agência de Desenvolvimento Paulista) que prevê a substituição da frota de caminhões com mais de 30 anos por veículos novos, com certificação EURO 5, financiados com juros zero, subsidiado pelo Governo do Estado de São Paulo.



O programa pretende melhorar a qualidade do ar, o trânsito e a vida dos caminhoneiros. Pelo Programa, o caminhão antigo

é enviado a uma empresa recicladora credenciada pela CETESB e destruído, sendo retirado definitivamente de circulação.

O prazo para o pagamento do financiamento é de até 96 meses sem entrada e com carência de até seis meses. Podem acessar o programa os caminhoneiros autônomos e pessoas jurídicas, enquadradas como empresários individuais, que residam nas cidades portuárias da Baixada Santista e prestem serviços no Porto de Santos, limitando o financiamento a um caminhão por beneficiário. “Além disso, o condutor possui a opção de escolher qualquer modelo de qualquer marca que se encaixe nas suas necessidades”, acrescenta Milton Luiz de Melo Santos, presidente da DesenvolveSP.

De acordo com a agência, até setembro deste ano foram financiados 77 caminhões por meio do Programa Renova SP, o que totalizou R\$ 18,8 milhões subsidiados pelo governo do Estado.

O programa ainda está em andamento e espera que a participação dos caminhoneiros cresça ainda mais a partir de 2015. “As adesões aumentam a cada dia. A Desenvolve SP está trabalhando na divulgação, inclusive com a inauguração do atendimento do Poupatempo de Santos”, completa Santos.

# Construção Civil

**Os resultados do mercado de construção civil estão muito abaixo do que se esperava e o setor almeja mais obras de infraestrutura para alavancar o crescimento em 2015**

**Por: Michelle Raeder**

O mercado da construção civil apresentou expressivo crescimento nos últimos anos, principalmente no ramo imobiliário. Porém, 2014 não está sendo muito positivo para esse setor. De acordo com levantamento feito pelo Sinduscon-SP (Sindicato da Construção Civil), no final de 2013 havia uma previsão de crescimento de 2,5% em 2014. Porém, depois de todos os resultados negativos que a economia brasileira apresentou neste ano, a expectativa é que os resultados cheguem a 1% no máximo.

De acordo com o professor Kurt André Pereira Amann, do curso de Engenharia Civil do Centro Universitário FEI, o fraco desempenho do setor decorre de uma desaceleração que veio desde 2013, exigindo reestruturação das empresas em torno de uma gestão mais eficiente e menor quantidade de lançamentos no ramo imobiliário. "No setor de infraestrutura, que é fundamental para o desenvolvimento do país, as principais obras iniciadas com o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) e propagandeadas como motor de crescimento em função da Copa do Mundo e Olimpíadas, não aconteceram".

O presidente da Câmara Brasileira da Indústria da Construção Civil (CBIC), José Carlos Martins, explica que a falha foi o tipo de obra realizada, já que elas foram direcionadas ao mercado industrial e comercial. "Com a economia desaquecendo, naturalmente o investimento diminui, não se constrói nada novo porque não se tem demanda de consumo. Outro ponto importante trata das obras de infraestrutura, que não foram mantidas. As concessões e parcerias público privadas (PPP's) que iriam equilibrar o término das obras da Copa não aconteceu".

Para Martins era preciso dar início às concessões de ferrovias, portos, paradas rodoviárias e aeroportos, mas as demandas que foram iniciadas este ano não foram suficientes para alavancar o mercado. "Aeroportos regionais, por exemplo, tínhamos previstos 270 que não saíram do papel. O cenário de 2014 está desenhado somente em cima de expectativas e nada de realizações", argumenta o executivo.

O Programa Minha Casa Minha Vida, do Governo Federal, e todo o setor imobiliário é que está ajudando a manter o pouco crescimento do setor. Segundo Martins, a macro economia está debilitada e com isso, as empresas seguram o investimento e a construção civil é diretamente atingida.

"O investimento em infraestrutura é urgente, precisamos retomá-lo o quanto antes", aponta.

O professor Amann acredita que 2014 deve fechar no negativo sem chances de retomada, pois passada a eleição, as notícias que estavam sendo ocultadas da população começaram a aparecer mostrando um cenário bastante ruim, sobretudo com relação à folha de pagamento do governo, muito inchada. "O governo reeleito tem tomado medidas que não devem favorecer a produção. O próprio consumo interno, por mais que cresça, não parece capaz de alavancar significativamente o mercado. A política externa também não tem ajudado, pois muitas aprovações das indicações de embaixadores de outros países para o Brasil foram deixadas de lado durante a campanha política, de modo que parceiros comerciais importantes se sentiram deixados em segundo plano, com consequências óbvias na balança comercial. Isso tudo deixa o Brasil em uma posição muito delicada", avalia.

"Nossos processos precisam ser revistos. A estrutura precisa ser repensada. Nosso setor ficou 20 anos paralisado e derrepente cresceu muito, mas as estruturas que nos dão suporte não evoluíram na mesma velocidade nem na mesma intensidade", finaliza Martins.



# Sindicato Patronal

## *Este é o escudo que a sua empresa tem para enfrentar as adversidades do mercado*

O Sindisider, Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Produtos Siderúrgicos, é o sindicato patronal que representa a categoria junto ao Ministério do Trabalho e Emprego, demais órgãos dos governos federal, municipal e estadual, usinas siderúrgicas e instituições dos mais diferentes setores consumidores de aço.

Sempre preocupado em prestar serviços às distribuidoras e revendedoras de aço em todo o território nacional, a conduta do Sindisider, em seus 26 anos de fundação, tem sido marcada por absoluta transparência e luta constante contra a elevada carga tributária que tanto maltrada o setor.

A seguir, apresentamos algumas das muitas atividades desenvolvidas pela entidade no decorrer deste ano:

### **Cursos Realizados em 2014**

O Sindisider sempre demonstrou uma grande preocupação em promover o conhecimento e a informação no setor em parceria com o INDA – Instituto Nacional dos Distribuidores de Aço. Por essa razão, em 2014 esteve à frente da realização dos seguintes cursos:

- Vendas de aço por telefone /atendimento;
- E-Social passo a passo;
- Aços planos – cuidados no recebimento, manipulação, processamento e possíveis falhas;

Acesse [www.sindisider.org.br](http://www.sindisider.org.br) e confira a agenda de cursos para o próximo ano.

### **Cafés da Manhã com os Distribuidores de Aços**

No começo de cada ano, o Sindisider reúne os representantes das principais distribuidoras e revendas de aço para a apresentação dos números do setor e projeção do mercado, comandada pelo presidente da instituição, sr. Carlos Loureiro.

Em 2014, representantes da entidade estiveram em Belo Horizonte/MG e Caxias do Sul/RS. Para 2015, além de repetir estas regiões, serão disponibilizados novos encontros na região de Ipatinga/MG e Rio de Janeiro/RJ.

### **Convênios e Parcerias Disponíveis aos Filiados**

Empresa afiliada ao Sindisider possui benefícios e descontos em parcerias que podem se estender também aos colaboradores. Consulte:

- Assistência Odontológica;
- Planos de Saúde;
- Certificação Digital
- Faculdade FEAD – Belo Horizonte e Ensino à Distância;
- Mais 3 Marketing – Comunicação Eletrônica;

Em Breve:

- Sebrae/RS
- Instituto Falcão Bauer

Saiba mais sobre todas as ações realizadas pelo Sindisider. Acesse [www.sindisider.org.br](http://www.sindisider.org.br)

**AQUI A SUA CONTRIBUIÇÃO PATRONAL OBRIGATÓRIA RETORNA A EMPRESA EM FORMA DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS. – PENSE NISSO NA HORA DE EFETUAR O RECOLHIMENTO EM 2015.**