



# AÇO



Revista Brasileira do Aço - Ano 23  
Edição 155 - Abril de 2015

## Novos Rumos

**Com a eleição da nova diretoria, Sindisider e Inda preveem uma atuação mais sólida a partir da profissionalização da gestão para encarar os desafios do novo período, recheado de crises e percalços.**

**Por: Paula Balduino e Roberta Rodrigues**

Durante o café da manhã realizado para os associados do Inda e Sindisider ao final de abril, na cidade de São Paulo, SP, foi possível notar que 2015 realmente é um ano diferente. Não apenas pelo fato das turbulências econômicas e dos resultados obtidos até o momento, mas também, por conta do foco na mudança do tipo de gestão, decisão que deve mudar a forma de trabalhar das entidades relacionadas ao aço. O anúncio sobre a profissionalização da presidência, por exemplo, traz uma proposta nova para as entidades, mas que visam beneficiar, e muito, seus associados.

De acordo com João Luis Groth, presidente do conselho diretor do Sindisider, a ideia de contratar um representante para a entidade confere mais neutralidade e uma maior facilidade em negociar os seus interesses: "Muitas vezes quando é necessário efetuar algum acordo, as pessoas nem sempre encaram o profissional como o presidente da entidade, e sim, como o representante da empresa em que se atua. Isso é bastante complicado, pois o presidente, ou diretor, não defende apenas as causas de uma empresa em específico, mas das distribuidoras de todo o setor. Essa isenção é muito importante, inclusive para manter a credibilidade do Sindisider e do Inda frente aos interesses gerais", explica o executivo.

Apesar dessa alteração, Carlos Loureiro, que deve seguir as suas atividades como presidente executivo das duas entidades, afirma que a ideia é conferir mais seriedade ainda aos trabalhos, porém, seguindo sempre os rumos já definidos pela organização: "Queremos sempre levar números reais e atualizados aos nossos associados para que eles possam atuar de

forma consciente, tomar as suas decisões baseadas em informações detalhadas que disponibilizamos por meio de nossas reuniões mensais, por exemplo, além de boletins internos. O ano de 2015 não será um período fácil, mas é preciso estar preparado para extrair novas possibilidades das dificuldades que devemos enfrentar nos próximos meses", explica Loureiro.

"Todo empresário acompanha a conjuntura econômica para tomar suas decisões e fazer o seu planejamento estratégico", afirma o economista Octavio de Barros, justificando a busca das organizações por esse tipo de mudanças. "O que eu tenho observado é que praticamente todos os segmentos produtivos estão refazendo o planejamento estratégico que foi finalizado em outubro do ano passado porque estão vendo que a realidade mudou muito. Nesse sentido, as empresas estão muito ansiosas para olhar o que tem adiante. Não só 2015 que todo mundo sabe que vai ser um ano complicado. Mas 2016, 2017 etc", define.

Por essa razão, Antonio Gurgel, vice-presidente do conselho diretor do Sindisider, o foco é aproximar os distribuidores independentes às usinas e, com isso, estabelecer um diálogo consistente: "Precisamos disso, pois estamos em um período de crise, com uma expectativa de melhora apenas para 2016. O diálogo aberto entre as duas partes vai nos ajudar a achar as melhores soluções, e as entidades estão aqui justamente para viabilizar isso".

Na visão de Alberto Piñeira Graña, conselheiro diretor das entidades, a ideia é profissionalizar o Sindisider e o INDA justamente para se modernizar e ter um pouco mais de flexibilidade e dinâmica nas tomadas de decisão e transmissão de informação para os associados. "Acho que dessa maneira vamos conversar melhor com usinas e mercado, já que antes isso era feito por donos ou presidentes de empresas. Com o Carlos Loureiro como presidente executivo da entidade, o peso de representar uma companhia específica diminui", finaliza.

## Biênio 2015-2017

### Conselho Diretor :

Nome	Cargo	Empresa
João Luis Groth	Presidente	NACIONAL TUBOS INDUSTRIAL LTDA
Hector Luiz Aguilera	Vice-Presidente	SOLUÇÕES EM AÇO USIMINAS SA
Alberto Piñeira Graña	Conselheiro	CONDEFER COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE FERROS LTDA.
Almir Muton	Conselheiro	TUPER COMERCIAL S.A.
Antonio Gurgel Neto	Conselheiro	PAULIFER S A INDUSTRIA E COMERCIO DE FERRO E AÇO
Carlos Felipe Cruz Ribeiro Jr	Conselheiro	GERDAU ACOS LONGOS S.A
Cláudio Sidnei Moura	Conselheiro Fiscal Efetivo	MULTIAÇOS INDUSTRIA E COMERCIO DE PRODUTOS
Manoel Marcos Guimarães Lopes	Conselheiro	ARMCO DO BRASIL S.A.
Rene Kahler Júnior	Conselheiro Fiscal Suplente	ARCELORMITTAL CONTAGEM S.A (MANCHESTER)

### Diretoria Executiva:

Nome	Cargo
Carlos Jorge Loureiro	Presidente Executivo
Gilson Santos Bertozzo	Superintendente
Alberto Piñeira Graña	Diretor Administrativo e Financeiro

## Biênio 2015-2017

### Conselho Diretor :

Nome	Cargo	Empresa
João Luis Groth	Presidente	NACIONAL TUBOS INDUSTRIAL LTDA
Antonio Gurgel Neto	Vice-Presidente	PAULIFER S A INDUSTRIA E COMERCIO DE FERRO E AÇO
Alberto Piñeira Graña	Conselheiro	CONDEFER COMERCIO E INDUSTRIA DE FERROS LTDA
Antonio Carlos Settani Cortez	Conselheiro Fiscal	KOFAR INDUSTRIA E COMERCIO DE PRODUTOS METALURGICOS LTDA
Carlos Felipe Cruz Ribeiro Jr	Conselheiro Suplente	GERDAU ACOS LONGOS S.A
Edson Fernando de Souza	Conselheiro Suplente	SOUFER INDUSTRIAL LTDA
Eduardo Santos Lago	Conselheiro Fiscal	PERFILADOS NARDI INDUSTRIA E COM. DE PRODS. SIDERURGICOS
Helio Bernicchi Neto	Conselheiro Fiscal	BERNIFER PERFILADOS DE AÇO LTDA
Heuler de Almeida	Conselheiro Suplente	COMPANHIA METALURGICA PRADA
José Roberto Dalbem	Conselheiro Fiscal	ARCELORMITTAL GONVARRI BRASIL PRODS. SIDERURGICOS S/A
Miguel Jorge Locatelli	Conselheiro	LAPEFER COMERCIO E INDUSTRIA DE LAMINADOS LTDA
Newton Roberto Longo	Conselheiro Fiscal	LUNICORTE INDUSTRIA E COMERCIO DE LAMINADOS LTDA
Uriel Romero Bernal	Conselheiro Fiscal	URIFER COMERCIO E INDUSTRIA DE FERRO E AÇO LTDA

### Diretoria Executiva:

Nome	Cargo
Carlos Jorge Loureiro	Presidente Executivo
Gilson Santos Bertozzo	Superintendente
Alberto Piñeira Graña	Diretor Administrativo e Financeiro



Eleição contou com a participação maciça dos associados.



# Crise: A Benção Disfarçada

*Com um parecer bastante franco sobre a economia do Brasil e no Mundo, o economista Octavio de Barros palestrou aos associados do Sindisider sobre o que esperar nos próximos meses*

*Por: Roberta Rodrigues*



“O otimista é um tolo. O pessimista é um chato. Bom mesmo é ser um realista esperançoso”. Foi com essa frase do dramaturgo brasileiro Ariano Suassuna que Octavio de Barros, economista-chefe do Bradesco, definiu o seu ponto de vista sobre a economia brasileira no Café da Manhã com os associados do INDA na manhã do dia 16 de abril.

Diante do atual cenário, muita dúvida é levantada quanto ao futuro do país, seu desenvolvimento interno e sua reputação no exterior. O setor de siderurgia é um dos que mais tem sentido os efeitos desta crise, como consequência das quedas na indústria automotiva, nas vendas de linha branca e na estagnação da construção civil. São muitas notícias ruins, e às vezes é necessário que alguém aponte uma luz no fim do túnel.

E foi exatamente isso que Octavio de Barros apresentou aos associados do INDA, destacando que, mesmo que a situação se encontre em um momento de retração geral, o país tem todos os elementos necessários para deixar a crise para trás. Segundo o palestrante, a nação precisa se reinventar em questão de política econômica, priorizar os ativos financeiros e expandir suas relações comerciais para além do Mercosul.

Um termo fortemente usado por Octavio foi o “fuga para frente”, oriundo das lutas de boxe quando um lutador se encontra em posição frágil, mas vê uma maneira repentina de reverter o cenário e, então, se coloca em completa vantagem. Para o profissional, essa é a situação do Brasil atualmente. Outro termo para se referir às mudanças necessárias em tempos de crise é “blessing in disguise”, ou “benção disfarçada”, em tradução livre. De acordo com o especialista, muitas vezes não percebemos que são as dificuldades que nos ajudam a crescer e mudar o cenário.

Além de todo o tempo aproveitado para a palestra, Barros, que é velho conhecido dos associados do INDA, aproveitou o bom momento com os executivos presentes e afirmou ter se sentido bem recebido.

“É sempre bom estar aqui neste café da manhã. Eu sempre sou muito bem recebido pelo Sindisider, sem contar que o tempo que tivemos na palestra foi extremamente proveitoso”, afirmou Octavio de Barros, que ainda elogiou o preparo dos profissionais que assistiram a sua apresentação.

“É enriquecedor estar aqui e eu fiquei muito feliz com o resultado e com o debate. As perguntas que me fizeram no final foram muito inteligentes”, finaliza.



# A Inconstitucionalidade da Incidência da Contribuição Previdenciária sobre Verbas Indenizatórias – Mandado de Segurança Coletivo

Por: Edison Corazza\*



O artigo 195, I da Constituição Federal de 1988, dispõe que as contribuições sociais financiadoras da Seguridade Social (dentre elas as contribuições ao INSS ou contribuições previdenciárias) incidem sobre folha de salários e demais rendimentos do trabalho, receita ou faturamento e lucro.

A CLT – Consolidação das Leis do Trabalho –, em seus artigos 457 a 467, versa sobre a remuneração do trabalhador empregado, definindo juridicamente salário como sendo “a contraprestação do serviço efetuado pelo empregado no decorrer do mês”, o que significa que as contribuições sobre a folha de salários, por força constitucional, não podem ter por base de cálculo outras verbas que não aquelas remuneratórias do serviço efetuado pelo empregado.

Todavia, a legislação tributária infra-constitucional relativa às contribuições em exame, assim como as autoridades administrativas em decisões não judiciais e em normas regulamentares têm, indevidamente, exigido do empregador o recolhimento das contribuições previdenciárias com a inclusão, em sua base de cálculo, de parcelas que não se inserem no conceito de salário, em afronta ao que determina a Constituição Federal, tais como: horas extras, auxílio-doença, salário-maternidade, férias, adicional de férias e aviso prévio indenizado.

De fato, decisões do STF afastaram a contribuição incidente sobre o valor pago a título de abono pecuniário de férias (1/3 do período de férias em dinheiro), sob o fundamento de que somente parcelas incorporáveis ao salário do empregado, como determina a Constituição Federal, podem sofrer sua incidência. Por sua vez, o STJ decidiu que o terço constitucional de férias tem natureza indenizatória e também não integra a base de incidência da contribuição previdenciária.

Em outras situações, o STJ também entendeu que a remuneração paga pelo empregador nos

primeiros quinze dias do auxílio-doença, por motivo de doença, não tem natureza salarial.

A inconstitucionalidade do recolhimento das contribuições previdenciárias com a inclusão de montantes pagos a título de auxílio-doença, férias, indenizadas e aviso prévio têm sido confirmadas pela jurisprudência de nossos tribunais, incluindo-se do Supremo Tribunal Federal – STF e Superior Tribunal de Justiça - STJ.

Diante da jurisprudência favorável que se forma em torno do tema, a busca do direito ao ressarcimento dos valores pagos indevidamente, bem como a suspensão dos pagamentos futuros é recomendável, e pode ser feita através de ação individual, com efeito limitado ao autor da medida, ou de ação coletiva, através de um mandado de segurança coletivo.

O mandado de segurança coletivo é o remédio constitucional posto à disposição das organizações sindicais, dentre outras associações, para a defesa de direitos coletivos e individuais homogêneos, assim entendido os de origem comum da totalidade ou de parte dos associados, aplicando-se os efeitos da decisão judicial nele proferida aos membros do grupo ou categoria.

Neste contexto, o Sindisider toma a iniciativa de ingressar com Mandado de Segurança Coletivo, visando obter a restituição dos valores indevidamente pagos, nas condições acima referidas, relativos aos últimos cinco anos, bem como para suspender, quando da concessão de medida liminar para tanto, o pagamento das contribuições aqui referidas, para seus associados.

\*Edison Corazza é sócio da Corazza, Cavalcanti e Vargas Advogados, responsáveis pela prática em Direito Tributário

**Investir na equipe para melhorar o desempenho de sua empresa é fundamental.**

**Acesse [www.sindisider.org.br](http://www.sindisider.org.br) ou [www.inda.org.br](http://www.inda.org.br) e conheça os nossos cursos de qualificação e reciclagem profissional.**





# Estrutura de mercado e lucratividade na distribuição Europeia

Por: Germano Mendes De Paula\*

As siderúrgicas europeias desempenham um papel muito relevante na distribuição de produtos siderúrgicos. De acordo com a Eurometal (federação europeia das associações nacionais dos distribuidores), as vendas diretas das usinas correspondem a 36% do mercado. Portanto, 64% da comercialização dependem da distribuição, que, por sua vez, é dividida entre distribuidores independentes (63,4%), coligadas das usinas (28,1%) e distribuidores cativos (8,4%).

A estrutura de mercado é distinta nos centros de serviços (focalizados em bobinas aço carbono e chapas grossas) e nos distribuidores (stockholding, com ênfase em longos aço carbono e ligado, chapas inox e tubos). Nos centros de serviços, os independentes detêm 49% do mercado, sendo seguido pelas coligadas (30%) e pelos cativos (21%). Por sua vez, nos distribuidores propriamente ditos, as fatias de mercado são as seguintes: independentes (72%), coligadas (27%) e cativos (1%).

Outra importante característica é que 60% do mercado distribuidor europeu são dominados por empresas não listadas em Bolsas de Valores. Os 40% remanescentes são divididos entre companhias controladoras de capital aberto (27%) e distribuidores listadas em Bolsas (13%). Este último valor, nos Estados Unidos, é de 33%, o que demonstra que as distribuidoras norte-americanas utilizam mais intensamente o mercado acionário.

O consumo de produtos siderúrgicos na União Europeia aumentou de 167 milhões de toneladas (Mt) em 2005, para 203 Mt em 2007. Contudo, em função da crise econômica global, ele regrediu para 118 Mt em 2009. Desde então ele vem recuperando,

ainda que de modo não sustentável, devendo atingir um nível de 150 Mt em 2015 e 170 Mt em 2020. A consequência inevitável foi a ampliação da ociosidade das siderúrgicas e também das distribuidoras. O excesso de capacidade instalada na distribuição europeia é estimado entre 20% e 30%, sendo mais pronunciado no segmento de laminados longos.

O encolhimento do mercado europeu de aço resultou numa deterioração das margens de lucros das distribuidoras. Em 2012, por exemplo, a margem EBITDA dos centros de serviço foi ligeiramente negativa (-0,1%), enquanto a dos distribuidores foi de 0,5%, de tal forma que o resultado combinado atingiu 0,3%. No ano seguinte, observou uma melhoria, verificando as seguintes margens EBITDA: centros de serviços (0,8%), distribuidores (1,5%) e distribuição na sua totalidade (1,2%). São resultados muito insatisfatórios, colocando em risco a sobrevivência das companhias.

Não surpreendentemente, a trajetória predominante é de diminuição do número de distribuidores, com o fechamento de muitas empresas no sul do continente (região mais afetada pela retração da demanda), em particular dos distribuidores de pequeno e médio porte, de controle familiar, focalizados no mercado da construção. Como seria de se esperar, os distribuidores não conseguiram passar incólume à crise da siderurgia europeia.

\* Professor Titular do Instituto de Economia da Universidade Federal de Uberlândia. E-mail: germano@ufu.br.

## Expediente

Presidente Executivo  
Carlos Jorge Loureiro

Superintendente  
Gilson Santos Bertozzo

Diretor Administrativo e Financeiro  
Alberto Piñeira Graña

Revista Brasileira do Aço  
11 2272.2121 – revista@inda.org.br  
Jornalista Responsável Paula Balduino - MTB 0064063/SP.  
Colaboradores: Roberta Rodrigues 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.

# O fantasma da inadimplência:

*Especialistas falam sobre os males de dever, perder o crédito e o pior: o mal de não receber!*

**Por: Paula Balduino**

Em tempos de corte de verbas, baixa demanda e diminuição da produção no mercado interno, a tarefa de administrar as finanças torna-se cada vez mais complicada. De acordo com o mapa da inadimplência traçado pelo Serasa Experian, em 2014 foram registrados 35 milhões de devedores em todo o Brasil, tendo como as regiões com o maior número deles o Norte e o Centro-Oeste, com 31,1% e 26,4% da população, respectivamente.

Não é de se espantar, porém, que em um período complicado de demissões e corte orçamentário, as empresas têm se enrolado cada vez mais para quitar as suas dívidas, e isso não é diferente no setor siderúrgico. Alberto Maioli, diretor administrativo da Cedisa, Central de Aço S/A, afirma que a inadimplência registrada no setor, unida a má fase econômica do país, tem auxiliado na ocorrência de demissões, observadas em seu Estado de atuação, Espírito Santo: “Como as vendas feitas para grandes compradores, como as empreiteiras, são muito grandes, o estrago financeiro causado no distribuidor também é maior. Some esse fator à queda das vendas por conta da crise econômica e temos um grande problema em mãos para resolver”, explica.

De acordo com o executivo, a grande estratégia utilizada pelo setor para evitar esse tipo de obstáculo é buscar por mais vendas de menor valor: “Obviamente temos mais trabalho em fechar negócios com mais compradores, mas ao menos diminuimos os riscos, já que os valores dessas transações são menores e mais fáceis de serem quitados por nossos clientes. Sabemos que a crise demora a passar, mas acreditamos em uma melhora para os próximos dois anos. Enquanto isso não acontece, o setor segue administrando seus prejuízos da melhor forma possível”, conclui.

Vale lembrar que esse é o lado de quem vende. Mas e o de quem compra? Em alguns ramos é necessário o investimento e a conclusão do trabalho antes do recebimento total do pagamento e essa é a hora que muitos acabam se endividando em duas pontas importantes: no fornecedor e no banco, isso quando se consegue obter algum crédito.

Quem explica melhor é Marcela Kawauti, economista-chefe do Serviço de Proteção ao Crédito, o SPC, que detalha que é esse gargalo financeiro o grande motivo das condições para a liberação de crédito terem ficado mais difíceis: “Já é esperado que haja um recuo na liberação de crédito e um

endurecimento das condições, como aumento do limite mínimo de comprovação de renda, exigência de garantias ou entrada maior, por exemplo, por alguns motivos. O principal deles é o momento econômico ruim, que aumenta o risco de não pagamento das dívidas, o que faz com que a oferta de crédito diminua. O próprio consumidor também está mais reticente e tem evitado compromissos financeiros de longo prazo, diminuindo a demanda por crédito”, define.

De acordo com a executiva, o cenário ideal para a liberação de crédito passa pela obtenção de uma gama de informações como aquelas providas pelo SPC Brasil, que possam embasar a concessão segura. Um avanço neste sentido é o crescimento da base do Cadastro Positivo. Esta base de dados inclui o histórico de pagamentos do consumidor, o que permite à instituição que concede crédito uma visão ampla da sua vida financeira. Com essas informações, é possível não só aumentar o valor de crédito concedido, como também reduzir a taxa de juros cobrada, uma vez que o risco de inadimplência fica menor. “Cada banco faz a avaliação de uma forma diferente, porém, basicamente têm modelos de avaliação que levam em conta variáveis como renda, histórico com o banco e histórico de inadimplência. Esses modelos indicam o risco de não pagamento deste consumidor e com base neles o banco decide se deve ou não liberar o crédito”.

Resumindo, na atividade de distribuição de aços, todo cuidado é pouco na hora da concessão de crédito. A boa e velha troca de ideias entre os profissionais da área, ainda acaba sendo um dos melhores termômetros para aferir a saúde financeira das empresas clientes. Fique de olho!





## Muita promessa, pouca realização

*Os Jogos Olímpicos de 2016 estão cada vez mais perto, mas as promessas de infraestrutura para os brasileiros seguem na contramão*

Em outubro de 2009, quando o Rio de Janeiro foi eleito como a cidade-sede dos Jogos Olímpicos de 2016, muito se prometeu em relação a investimento em infraestrutura. Agora, uma preocupação passa pela cabeça de boa parte dos brasileiros novamente. Com menos de 500 dias para o evento, quase seis anos depois do anúncio e uma Copa do Mundo no currículo do País, a realidade se mostra distante do discurso dos governantes.

Quando os veículos de comunicação noticiaram sobre a escolha do Brasil como sede das Olimpíadas de 2016, automaticamente algumas críticas por parte de especialistas em economia e esporte começaram a ser feitas: o investimento seria privado ou público? Os prazos seriam cumpridos? E a mais importante de todas: como isso beneficiaria os brasileiros?

A resposta dos representantes já estava na ponta da língua. Um evento desse porte demandaria a construção de infraestrutura voltada a mobilidade urbana, além de impulsionar o setor turístico, com aumento da malha aérea e demanda de hospedagem em hotéis. Consequentemente, isso geraria evolução na economia.

A experiência com a Copa do Mundo, porém, foi o suficiente para que a semente da dúvida criasse raízes ainda mais fortes na mente dos brasileiros. No torneio de futebol, obras de melhoria urbana estacionaram após o fim da competição, centros de concentração dos times foram esquecidos e retomados pelos setores privados.

De acordo com levantamento realizado pelo jornal Folha de S. Paulo, das 167 iniciativas propostas pelo Brasil para a Copa do Mundo, 23 não foram entregues em tempo. Curiosamente, essas obras incompletas são das áreas de mobilidade, aeroportos e portos, enquanto que, as de infraestrutura esportiva – ou seja, pontuais para o campeonato – ficaram prontas para o torneio, como estádios e pontos de acesso.

“Acho que antes de o Brasil ter aceitado o convite, tanto para a Copa do Mundo quanto para os Jogos Olímpicos, deveria ter uma engenharia econômica preparada. Isso até foi prometido, mas não vimos nada acontecer, somente atrasos e gastos do governo que não estavam combinados. E quando

falamos de gastos do governo, isso certamente envolve a população”, disse o economista e professor da Fundação Getúlio Vargas, Samy Dana.

Já para o jornalista Juca Kfoury, Copa do Mundo e Olimpíadas não devem ser confundidos, e cada um deles tem um peso diferente para o Brasil. Além disso, ainda segundo Kfoury, o torneio poliesportivo não tem um retrospecto tão positivo para os países que o sediaram na história. “Todos os estudos mostram que não houve retorno econômico para os países que receberam Jogos Olímpicos. Londres mesmo foi prova disso em 2012”, afirma.

“Quem vai para uma Olimpíada não é o turista tradicional, que procura bons hotéis, comer bem e conhecer as cidades. Quem vem é o cara apaixonado por esportes, que dorme em albergue, na praia, como vimos na Copa, come em lanchonete, acorda cedo e passa o dia na Vila Olímpica, porque quer ver atletismo, natação, basquete, vôlei, futebol, enfim, esportes”, conclui.

O fator de contribuição dos Jogos Olímpicos para o dia-a-dia dos brasileiros ainda tem um impacto positivo mínimo, uma vez que as principais obras de infraestruturas são voltadas para os esportes e não mobilidade. O setor de siderurgia, porém, pode se beneficiar disso pela necessidade de construção de arenas e complexos esportivos.

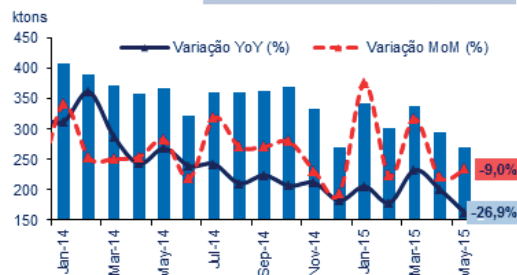
“As Olimpíadas vão precisar de infraestrutura para a própria competição, mesmo que não vá ficar na cidade. Por exemplo, tem que construir uma pista para ciclismo e para isso precisa de metalurgia, aço, mas não é algo que vai ajudar o país a crescer”, avalia Samy Dana, que mesmo diante da contribuição para o setor privado, não vê mudanças positivas significativas.

“Eu acredito que pontualmente os setores vão ganhar algum dinheiro, mas o saldo é negativo porque vivemos em um momento econômico ruim e a expectativa do empresariado não é boa. Sem contar que temos um problema político, porque as empreiteiras estão envolvidas com o escândalo da Petrobrás”, concluiu o economista.

## Vendas

A venda de aços planos em maio contabilizou retração de 9% quando comparada a abril, atingindo o montante de 269,3 mil toneladas. Sobre o mesmo período do ano passado, quando foram vendidas 368,5 mil toneladas, registrou recuo de 26,9%. No acumulado desse ano, as vendas registraram queda de 18,5% sobre igual período do ano anterior, com volume total de 1546,8 mil toneladas.

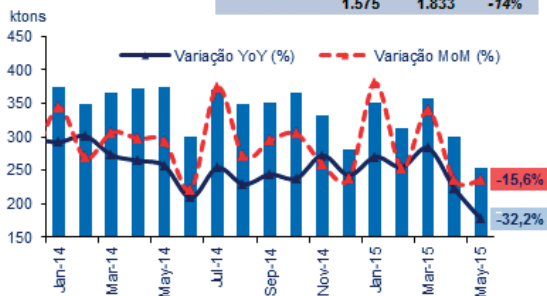
Vendas	YTD 15	YTD 14	Δ YTD
	1.547	1.897	-19%



## Compras

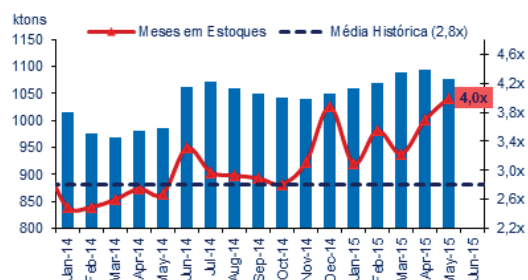
Na compra, o mês de maio também registrou queda, 15,6% perante abril, com volume total de 253 mil toneladas. Frente a maio do ano passado (373,4 mil ton.), apresentou retração de 32,2%. Entre janeiro e maio desse ano, as compras da rede associada contabilizaram recuo de 14,1% em relação ao mesmo período de 2014, com volume total de 1574,6 mil toneladas.

Compras	YTD 15	YTD 14	Δ YTD
	1.575	1.833	-14%



## Estoques

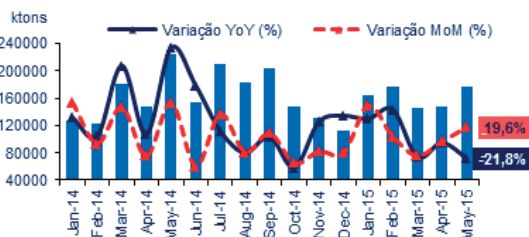
Os estoques de maio registraram recuo de 1,5% em relação ao mês anterior, atingindo o montante de 1077,4 mil toneladas. Quando comparados a maio do ano passado, o armazenamento cresceu 9,2%. Assim o giro dos estoques subiu para 4 meses.



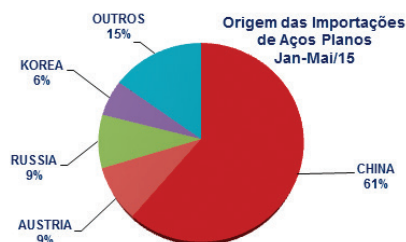
## Importações

As importações de aços planos<sup>1</sup> encerraram o mês de maio com alta de 19,6% em relação ao mês anterior, com volume total de 175,7 mil toneladas. No acumulado do ano, as importações contabilizam alta de 0,9% em relação ao mesmo período do ano anterior, com volume total de 810,4 mil toneladas.

Importações	YTD 15	YTD 14	Δ YTD
	810	803	+1%



De acordo com dados coletados junto ao SECEX, entre janeiro e maio de 2015, o aço chinês manteve-se na liderança como principal origem das importações nacionais, representando 61% das importações de aços planos<sup>1</sup> do país. Na linha de Zincados<sup>2</sup>, o aço chinês representou 83% das importações no mesmo período.



## Projeções

Face ao atual cenário econômico em forte desaceleração no país, revisamos nossa projeção de vendas para 2015, na qual a rede associada deve registrar recuo em torno de 12% em relação ao ano anterior.

Para junho desse ano, nossas projeções apontam para queda de 5% nas compras e vendas em relação a maio. Caso esse cenário se confirme, devemos fechar o semestre com retração de 19% nas vendas.

ESPECIFICAÇÃO	2014	NOVA Previsão	
		Previsão 15/14 (%)	ESTIMADO 2015 15/14 (%)
VENDAS DA REDE	4.278,5	2,0	3.765,1 -12,0

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

<sup>2</sup> inclui: Chapas Zincadas a Quente, Pré-Pintados, Galvalume e Eletro-galvanizados

