

Prazo de carência das operações do Pronampe passa de 08 para 11 meses. P.17



# Informmaq

ARTIGO / MARCUS COESTER / P.24



*Sputnik  
e o Vale  
do Silício*

PUBLICAÇÃO DO SISTEMA ABIMAQ: ABIMAQ - SINDIMAQ - IPDMAQ - NÚMERO 254 | MAIO DE 2021 | ANO XXIII

## ABIMAQ E APEX-BRASIL FIRMAM PARCERIA PARA O BIÊNIO 2021-2023

Na cerimônia, realizada no dia 26 de abril, foi assinada a renovação do Convênio de Cooperação Técnica Financeira do Programa Brazil Machinery Solutions, que tem o objetivo de impulsionar o desenvolvimento das empresas brasileiras fabricantes de máquinas e equipamentos no mercado internacional, por meio do apoio às suas exportações, bem como no fortalecimento da imagem do Brasil como fornecedor de tecnologia e soluções. P.20



### Receita do setor de máquinas e equipamentos tem alta de 28% no primeiro trimestre de 2021

Dados do mês de março de 2021 da ABIMAQ apontam continuidade da recuperação da atividade na indústria de máquinas e equipamentos. A receita total do setor superou em 18,9% o resultado de fevereiro de 2021 e em 28,9% do mesmo período de 2020. Com isso, o primeiro trimestre deste ano encerrou com aumento de 28%. Já o crescimento da receita interna foi 21,7% na comparação com o mês de fevereiro de 2021 e de 45,1% em relação a março de 2020. P.23

ABIMAQ EM AÇÃO / Ps. 3 e 5

Ampliação do volume de recursos para Plano Safra 2021/2022 é sugerido em reunião com MAPA



Agenda de comércio exterior é debatida com secretário Roberto Fendt e deputado Vitor Lippi

CÂMARAS SETORIAIS E REGIONAIS / P. 14

Sabesp apresenta plano de investimentos e projetos na reunião do SINDESAM



# O DESAFIO DO CRESCIMENTO



**P**recisamos sensibilizar os nossos dirigentes para que adotem políticas públicas que favoreçam o crescimento do País e a eliminação do desemprego, por uma questão social e uma questão econômica, para o fortalecimento do mercado interno.

Comumente referida no plural, políticas públicas, é a soma das atividades dos governos, que agem diretamente ou por meio de delegação, e que influenciam a vida dos cidadãos. De uma forma ainda mais abrangente, pode-se considerar as políticas públicas como “o que o governo escolhe fazer ou não fazer” e que no caso, podem mudar a vida do País. O desafio do crescimento passa pelo desafio do investimento. Precisamos portanto, de políticas públicas que favoreçam o crescimento do País.

Não há outra saída. O setor de máquinas, por sua vez, vive um momento de crescimento, ainda que possamos considerar que esse crescimento se dá em base de números muito baixos, ainda assim, o setor cresce.

Enquanto em 2020 sofremos um processo de readequação, com a pandemia acelerando o processo de transformação no padrão de produção (novas tecnologias, inovação, regulação, modelo de negócio...) e alterando o funcionamento da sociedade, com isolamento social, fechamento de fronteira e consumo eletrônico, nossas pesquisas indicaram em janeiro bons índices de crescimento, fazendo com que começássemos 2021 com as esperanças renovadas, especialmente pela possibilidade mais presente da vacinação.

As vendas da indústria brasileira de máquinas e equipamentos totalizaram no mês de janeiro R\$ 12,5 bilhões, resultado 38,5% superior ao registrado no mesmo mês de 2020, e o melhor para um mês de janeiro desde 2015, quando o setor havia faturado R\$ 13,2 bilhões.

Da receita total de R\$ 12,5 bilhões, R\$ 9,6 bilhões foram de vendas para o mercado interno brasileiro, resultado 50,8% superior a janeiro de 2020. Dentre os segmentos que sinalizaram aumento nas vendas, destaque para máquinas agrícolas com avanço nas empresas de todos os portes. Outro segmento que tem colaborado para a alta das vendas

internas é máquinas para infraestrutura, incentivado, em grande medida, pelo andamento do Programa de Parcerias de Investimento (PPP).

De outro lado, o cenário internacional também está oferecendo boas alternativas, especialmente pelo pacote fiscal anunciado pelos EUA, que certamente terá impactos positivos para o nosso setor, na medida em que 10% do nosso setor é representado pela economia americana.

Os impactos desse pacote certamente serão sentidos em toda a economia mundial, o que certamente gera expectativas otimistas, principalmente quando levamos em consideração a moderação que temos observado no cenário geopolítico.

Soma-se a essa perspectiva otimista, a recuperação consistente da China e uma menor aversão ao risco. O que traz um certo alento ao setor, uma vez que em 2020, o cenário nacional na chegada da pandemia trouxe um aumento de desemprego e do endividamento. Em 2021, no entanto, vivemos uma realidade de preocupações com a recuperação sustentada, levando em conta o timing da vacinação e as dificuldades fiscais, que se constituem em uma grande problema para o País. Primeiro porque não existe a PEC da Calamidade e o governo está limitado a 44 bilhões de reais, menos de 5% do que foi gasto do ano passado que foi autorizado pela PEC 86, então vai haver dificuldade porque vai haver uma quantidade de recursos muito menor do que foi no ano passado.

Dessa forma, o momento que vivemos exige que as políticas públicas sejam políticas estimulativas com a possibilidade de mudança da política monetária. E é exatamente nesse momento que estamos vivendo que destacamos a importância dos investimentos e da reorganização da economia a partir de uma indústria moderna e desenvolvida para criar novos empregos e alavancar serviços sofisticados. Para isso, precisamos de investimentos no Brasil. O nosso baixo patamar da taxa de investimento compromete a produtividade, limita a competitividade e retarda o crescimento econômico.

Os investimentos possuem a capacidade de reorganizar a economia brasileira, lembrando que somen-

te por meio de investimentos o Brasil vai criar novos empregos. E o investimento no Brasil está travado como nunca na história do País.

Se analisarmos os últimos 30 anos, a média dos investimentos no Brasil foi de 18% do PIB, o que é muito pouco, se considerarmos a média mundial de países pobres e emergentes que é de 24% do PIB. E de acordo com vários economistas, para que o Brasil tenha um crescimento sustentável acima de 3% ao ano do PIB precisa ter uma taxa de investimentos acima de 24% do PIB. Esse é o nosso grande desafio, uma vez que a média dos últimos 30 anos foi de 18% do PIB., enquanto que após 2015 até 2020 a nossa taxa de investimentos está na ordem de 15% do PIB, o que é inimaginável num país como o Brasil.

Essa taxa é tão baixa que ela não repõe a depreciação dos ativos do Brasil. Isso é uma demonstração inequívoca de que o Brasil está sendo sucateado, porque não está conseguindo repor os ativos existentes. Então esse é o grande desafio do Brasil, já que todos sabemos que sem investimentos o Brasil não vai voltar a crescer e a ter produtividade.

A falta de investimentos, além de comprometer a nossa produtividade, vai limitar a nossa competitividade e vai retardar o nosso crescimento econômico, então consideramos esse o grande desafio para a criação de políticas públicas, além da necessidade de investimentos públicos também. Na infraestrutura mundial, a média dos investimentos públicos 4,5% é feito pelos estados. No Brasil não é diferente. Se analisarmos a nossa média história, na infraestrutura brasileira sempre foi aplicado em torno de 4,5% do nosso PIB.

No entanto, isso caiu para 1,5% do PIB, porque os estados, municípios e a união não têm espaço fiscal para fazer investimentos. Então esse é um grande desafio: como investir em infraestrutura?

Acreditamos que com a aprovação de projetos que tragam maior segurança jurídica, previsibilidade regulatória e aprovação de marcos regulatórios isso talvez seja possível, ou seja, talvez o desafio do crescimento a partir de políticas públicas que favoreçam o investimento possa se tornar uma realidade. ■



## COORDENAÇÃO DE COMUNICAÇÃO SOCIAL

Vera Lucia Rodrigues

## REDAÇÃO E ASSESSORIA DE IMPRENSA

### Vervi Assessoria e Comunicações

Márcia Brandão e Felipe Cruz

[veralucia@grupovervi.com.br]

## DIAGRAMAÇÃO: More-Arquitetura de Informação

Jo Acs, Mozart Acs e Paula Rindeika

## CONSELHO EDITORIAL

Cristina Zanella, José Velloso, Lariza Pio,

Marcos Borges Carvalho Perez, Patricia Gomes,

Rafael Bellini e Vera Lucia Rodrigues

## SEDE SÃO PAULO - SP

PABX: (11) 5582-6470 / 6356

E-mail: imprensa@abimaq.org.br

www.abimaq.org.br

## SEDES REGIONAIS

### BELO HORIZONTE (MG)

Tel: (31) 3281-9518

E-mail: srmg@abimaq.org.br

### BRASÍLIA (DF)

Tel: (61) 3364-0521 / 0529

E-mail: abimaqdf@abimaq.org.br

## CURITIBA (PR)

Tel: (41) 3223-4826

E-mail: srpr@abimaq.org.br

### JOINVILLE (SC)

Tel: (47) 3427-3846 / 5930

E-mail: srsc@abimaq.org.br

### PIRACICABA (SP)

Tel: (19) 3432-2517 / 1266

E-mail: srpi@abimaq.org.br

### PORTO ALEGRE (RS)

Tel: (51) 3364-5643 /

3347-8787 - Ramal 8301 / 8763

E-mail: srrs@abimaq.org.br

## RIBEIRÃO PRETO (SP)

Tel: (16) 3941-4114 / 4113

E-mail: srrp@abimaq.org.br

### RIO DE JANEIRO (RJ)

Tel: (21) 2262-5566 / 7895

E-mail: srrj@abimaq.org.br

### NORTE / NORDESTE (PE)

Tel: (81) 3221-4921 / 3790

E-mail: srnn@abimaq.org.br

### VALE DO PARAÍBA (SP)

Tel: (12) 3939-5733

E-mail: srvp@abimaq.org.br



## » Informaq Digital

Acesse esta e outras edições no portal da ABIMAQ.  
Utilize o QRCode ao lado ou acesse: [www.abimaq.org.br](http://www.abimaq.org.br)



## Ampliação do volume de recursos para Plano Agrícola e Pecuário 2021/2022 é sugerido em reunião com MAPA

Representantes das câmaras CSMIA, CSEI CSEAG e CSMR expuseram algumas recomendações no sentido de aprimorar o Plano Safra para Tereza Cristina, ministra da Agricultura, Pecuária e Abastecimento

Para reforçar os pleitos apresentados na contribuição da formação do Plano Agrícola e Pecuário 2021/2022, a ABIMAQ se reuniu com Tereza Cristina, ministra da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), acompanhada de André Silva de Sousa, Rosane Henn e Wilson Vaz Araújo, integrantes da pasta, no dia 14 de abril.

Pedro Estevão Bastos, presidente da Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas (CSMIA), ressaltou a necessidade de aporte adicional de recursos para empresas que possuem faturamento anual de R\$ 45 bilhões. “Temos consciência da limitação orçamentária, mas reforço que o governo atue junto ao BNDES, Banco do Brasil e Caixa Econômica para ofertar crédito ao setor fora do Plano Safra com a finalidade de balizar o mercado. Isso é importante, principalmente, aos agricultores familiares e médios produtores rurais que possuem capacidade de negociação frente aos agentes financeiros, reduzida.

Bastos destacou que o setor defende as seguintes bandeiras: 1) taxa de juros fixo, 2) volume adequado de recursos, 3) previsibilidade, e 4) balizamento das taxas de juros e spreads bancários.

Paulo Bertolini, presidente da Câmara Setorial de Equipamentos para Armazenagem de Grãos (CSEAG), fez referência ao déficit crescente e preocupante da capacidade estática da armazenagem de grãos no Brasil, salientando que para estancá-los, os investimentos anuais deveriam estar na casa dos R\$ 10 bilhões. “Também enfrentamos ainda a forte inflação dos materiais no atual Plano Safra,

em especial do aço”.

Bertolini expôs ainda o pleito para a redução do prazo de financiamento da linha PCA dos atuais 13 anos para 10 anos, dando a entender que contribuirá para o aporte maior de recursos na linha. “Atualmente apenas 30% dos contratos são fechados com prazo de pagamento acima de 10 anos”.

Com relação a linha BNDES Crédito Rural ser uma opção à falta de recursos do Plano Safra, o presidente da CSEAG informou que é



Mostramos constantemente ao governo a importância do setor agrícola para o país reforçando que ele tem carregado a economia.

» Teresa Cristina, ministra da Agricultura, Pecuária e Abastecimento



Marcelo Camargo/Agência Brasil

pouco aderente ao setor uma vez que o prazo é limitado a 90 dias. “Essa opção é insuficiente ao segmento, pois trabalhamos com projetos de longa maturação”.

Renato Silva, presidente da Câmara Setorial de Equipamentos de Irrigação (CSEI), colocou que os recursos do Plano Safra são limitados, além da necessidade de redução do prazo de pagamento da linha Moderinfra dos atuais 10 anos para 8 anos, o que favoreceria o aumento dos recursos.

Alexandre Bernardes, presidente da Câmara Setorial de Máquinas Rodoviárias (CSMR), comentou que os produtos da linha amarela destinam atualmente 25% de sua produção ao setor agrícola. “É um mercado do segmento que tem no Plano Safra um importante instrumento de comercialização”.

**POSIÇÃO MAPA.** Teresa Cristina lembrou que os problemas fiscais e de orçamento do país são conhecidos, mas o MAPA tem defendido a ampliação de recursos adicionais ao Plano Safra junto ao Ministro da Economia Paulo Guedes. “Mostramos constantemente ao governo a importância do setor agrícola para o país reforçando que ele tem carregado a economia”.

A ministra frisou que o segmento vive uma demanda excepcional, apesar das dificuldades com o fornecimento de matéria-prima.

Ela explicou que a pasta trabalha com uma perspectiva de contar com um orçamento de R\$ 15 bilhões no próximo Plano Safra. “Mesmo o valor ser maior que o anterior estamos cientes de que ainda

está abaixo do necessário”.

A ministra revelou que as taxas de juros devem ser mantidas nos patamares atuais para o próximo Plano Safra, no entanto, a má notícia era de que não tem ainda margem ou sinalização do aumento dos volumes de recursos.

Sobre a linha PCA, ela salientou que a proposta de redução do prazo de pagamento não é aceita pela CNA, mas que o déficit de armazéns de grãos no país é um gargalo enorme. “Estamos conversando com o BNDES e o Banco do Brasil para criação de uma linha de financiamentos em condições adequadas ao setor”.

Teresa Cristina esclareceu que existem recursos em emendas direcionadas a aquisição de máquinas agrícolas e da linha amarela, sendo R\$ 2 bilhões geridos pelo MAPA, além de recursos de responsabilidade do Ministério do Desenvolvimento Regional (MDR).

Com relação à irrigação, a ministra destacou o importante trabalho que vem sendo desenvolvido pelo ex-ministro Alysson Paulinelli na interlocução entre MAPA e MDR em prol deste setor.

Ela ponderou que planeja fazer uma reunião com o ministro Paulo Guedes para tratar do Plano Safra e que pretende trazer setores do agro para esse encontro, e que conta com o apoio da ABIMAQ nesse processo.

João Marchesan, presidente do Conselho de Administração da ABIMAQ, agradeceu a oportunidade e atenção especial da ministra aos pleitos apresentados pela entidade, destacando que a associação está à disposição do ministério. ■



## ABIMAQ EM AÇÃO

# ABIMAQ manifesta apoio a Projetos em tramitação na Câmara dos Deputados

Em reunião entre o Deputado Marcelo Ramos e o setor privado, a ABIMAQ reiterou apoio aos projetos do parlamentar

No dia 09 de abril, a ABIMAQ participou juntamente com representantes de outros setores da indústria nacional que compõem a Coalizão Empresarial Brasileira (CEB) de uma reunião com o deputado federal Marcelo Ramos. Na ocasião, os representantes da indústria reiteraram seu apoio às ações do legislativo e, em especial, deste parlamentar para promover o diálogo e a observância das boas práticas na condução da política comercial pelo governo brasileiro. Destacando a importância da transparência no processo de redução unilateral de tarifas de importação, o setor empresarial apresentou seu agradecimento e apoio aos projetos no Congresso Nacional com o objetivo de vincular as medidas de alterações tarifárias promovidas pelo Executivo a limites para sua implementação, de modo a garantir a previsibilidade e segurança jurídica dos atores econômicos no país. As proposições em tramitação na Câmara dos Deputados que contam com o apoio do setor empresarial são:

» **PL 537/21:** estabelece condições e limites para alterações de grande abrangência da tarifa de importação pelo Poder Executivo e prevê a realização de consultas públicas e análises de impacto para embasar as decisões;

» **PDL 124/21:** susta a Resolução GECEX nº 173/21, que reduz em 10% a tarifa de importação para bens de



Cleia Viane/Câmara dos Deputados

Deputado Marcelo Ramos apontou que a estratégia de abertura comercial atualmente em curso pode converter a economia do País em uma economia de vocação fundamentalmente importadora, o que pode ocasionar uma substancial perda de postos de trabalho e de renda no Brasil

capital (BK) e bens de informática e telecomunicações (BIT);

Após ouvir as manifestações dos representantes do setor industrial, o deputado Marcelo Ramos destacou a importância do diálogo com a indústria nacional para a construção de políticas públicas efetivamente voltadas ao desenvolvimento da economia do país. Ao discutir o desafio de buscar-se um modelo de abertura comercial que esteja alinhado com a redução do Custo Brasil e a redução das barreiras comerciais aos produtos nacionais. Em vista das adversidades que vêm se impondo ao diálogo entre o Executivo e o setor empresarial na discussão de políticas liberalizantes, o parlamentar indicou que é necessário que a indústria nacional conceba uma grande ação de mobilização e que traga à atenção da opinião pública as consequências de um modelo de abertura comercial que não atenda as sensibilidades dos produtores brasileiros. É indispensável, segundo ele, que sejam destacados os riscos de não se considerar o Custo Brasil nas ações de política comercial. Ele apontou que a estratégia de abertura comercial atualmente em curso pode converter a economia do País em uma economia de vocação fundamentalmente importadora, o que pode ocasionar uma substancial perda de postos de trabalho e de renda no Brasil. ■

## 1º Reunião Online do Núcleo Macro do Programa Custo Brasil é realizada

No dia 06 de abril ocorreu a primeira reunião do Núcleo de Projetos Macro, grupo organizado para ser mais um canal de debate e definição de estratégia de atuação na redução contínua do "Custo Brasil".

Coordenado pelo MBC - Movimento Brasil Competitivo e com a presença de diversos representantes da economia, na reunião foi apresentada a proposta de bandeiras de atuação, com seus respectivos ganhos de competitividade. Dentre os temas relacionados estavam as reformas tributária e administrativa, marco legal do setor elétrico e concessões do setor, nova lei do gás e o plano nacional de logística.

Convidada para avaliar as bandeiras elencadas, a ABIMAQ reforçou seu entendimento de focar exclusivamente na reforma tributária.

Na avaliação da ABIMAQ, o núcleo precisa atuar na defesa de uma reforma tributária ampla, feita numa única etapa, que simplifique e elimine a cumulatividade, seja cobrada no destino e que unifique IPI, ICMS, ISS, PIS, COFINS e IOF e um único IVA

Na avaliação da ABIMAQ, o núcleo precisa atuar na defesa de uma reforma tributária ampla, feita numa única etapa, que simplifique e elimine a cumulatividade, seja cobrada no destino e que unifique IPI, ICMS, ISS, PIS, COFINS e IOF e um único IVA. "Para além dos impactos positivos econômicos, é de longe a ação que anulará a maior parte das assimetrias competitivas do país em função do potencial de reduzir o contencioso, melhorar o ambiente de negócios e proporcionar ganhos de produtividade", frisou José Velloso, presidente executivo da ABIMAQ.

Para os próximos encontros se prevê a definição de grupos de trabalhos que terão como objetivo refinar as bandeiras definidas e coordenar a estratégia de 'advocacy' em torno da agenda. ■

## ABIMAQ EM AÇÃO

# ABIMAQ acompanha o deputado federal Vitor Lippi em reunião com o Secretário Especial de Comércio Exterior e Assuntos Internacionais Roberto Fendt

Na reunião, foi reforçada a posição do setor de máquinas e equipamentos sobre a política de redução unilateral das tarifas de importação

Com a finalidade de discutir a agenda de comércio exterior do governo federal, o Secretário Especial de Assuntos Internacionais e Comércio Exterior, Roberto Fendt, convidou o deputado Federal Vitor Lippi para uma reunião, que contou com a participação de ABIMAQ como representante do setor industrial. O encontro ocorreu no dia 12 de abril e foi uma oportunidade para reiterar a posição do setor de máquinas e equipamentos sobre a condução da política comercial pela atual gestão.

A reunião foi iniciada pelo Secretário Roberto Fendt, que destacou que a abertura comercial é um objetivo que sempre norteou a política comercial do atual governo, sendo inclusive uma das ações do programa de governo Bolsonaro e um compromisso de campanha da atual administração. O Secretário Especial ressaltou que, por constituir uma das bases desta agenda no atual governo, a abertura comercial é um objetivo que continuará orientando as ações do Ministério da Economia.

Neste sentido, Roberto Fendt declarou que não houve mudança na orientação da agenda de abertura comercial e que sua implementação gradual, abrangendo todos os setores da economia continua sendo a estratégia do Ministério da Economia. Ele resalta que a redução de 10% na tarifa de imposto de importação, recentemente aprovada pelo Comitê Executivo de Gestão (Gecex) da Câmara de Comércio

Exterior (Camex) foi adotada em um contexto no qual foram observados os primeiros efeitos das reformas de base na redução do Custo Brasil e no qual a elevação da taxa de câmbio tende a conter potenciais efeitos indesejáveis da abertura comercial sobre a indústria nacional.

Roberto Fendt buscou esclarecer que, na visão do Ministério da Economia, a redução tarifária focada inicialmente em bens de capital (BK) e de informática e tecnologia (BIT) não refletem uma abertura comercial direcionada a alguns setores. Segundo ele, embora o aumento da oferta de bens de capital seja um fator que contribui para a competitividade e aumento da produtividade da indústria nacional, a opção por promover uma redução inicial para estes bens foi motivada pela existência de mecanismos aprovados no âmbito do Mercosul e que a redução na faixa de 10% não deverá causar danos à indústria nacional. Com relação à transversalidade da redução tarifária, o Secretário Especial destaca que o Brasil lançará mão de mecanismos de flexibilização do Mercosul para possibilitar a extensão de reduções para os demais bens nacionais.

Atuando na defesa da indústria nacional, o deputado Vitor Lippi lembrou ao secretário das dificuldades enfrentadas pelos produtores nacionais e destacou que os desafios decorrentes da alta carga tributária, déficit de infraestrutura, elevados encargos trabalhistas ain-



Gabriela Korossy

O Deputado Vitor Lippi observou que qualquer ação no sentido de promover a abertura econômica somente pode ser cogitada quando puderem ser percebidas mudanças concretas nas variáveis que compõem o Custo Brasil.

da se fazem presentes na estrutura produtiva do país. Apesar de reconhecer os esforços do governo na implementação de reformas capazes de promover uma melhoria dos entraves à competitividade da indústria nacional e na melhoria do ambiente de negócios, o Deputado

observou que qualquer ação no sentido de promover a abertura econômica somente pode ser cogitada quando puderem ser percebidas mudanças concretas nas variáveis que compõem o Custo Brasil. O deputado ainda destacou que a indústria nacional já é competitiva da “porta para dentro” e que a competitividade no plano internacional requer maior foco do governo na eliminação dos obstáculos de ordem estrutural e conjuntural na economia brasileira.

Representando o setor de máquinas e equipamentos, José Velloso, presidente executivo da ABIMAQ, trouxe à memória do Secretário Especial que a elevação da taxa cambial não pode ser considerada pelo Ministério da Economia como um fator para pautar decisões de política comercial. Ele argumentou que, por se tratar de uma variável de natureza conjuntural e transitória, qualquer efeito de equilíbrio na competição entre produtos nacionais e importados que a taxa de câmbio possa representar não oferece a anulação dos impactos negativos de uma abrupta abertura do mercado brasileiro à concorrência internacional. Velloso ressaltou ainda que ainda resta muito a ser feito para que possam ser observadas efetivas melhorias no ambiente produtivo do país e que ações de abertura comercial devem ser pensadas de forma estratégica e que considerem a totalidade dos elementos que definem a competitividade de um país. ■

## SINDIMAQ é reeleito para o Conselho Deliberativo da ABNT para o período 2021-2024

A ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas definiu, no dia 22 de abril, os membros para Conselho Deliberativo. Representando o SINDIMAQ está o diretor executivo de Tecnologia, o engenheiro João Alfredo Saraiva Delgado como titular, e a presidente da ABIMAQ/CSGF - Câmara Setorial de Equipamentos Motorizados para Manejo de Grama e Jardim e Máquinas Portáteis para



Manejo Florestal, a engenheira Maria Cristina Werle Reguly como suplente.

O SINDIMAQ e a ABIMAQ sempre tiveram uma ligação direta com a história da ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas no trabalho de melhoria constante da competitividade do Brasil nos mercados interno e externo, bem como, na contribuição com ações que visam o fortalecimento da normalização,

na defesa dos interesses nacionais e no estímulo ao desenvolvimento tecnológico e crescimento do Brasil. Nesse sentido o SINDIMAQ e a ABIMAQ, secretariam os Comitês Brasileiros de Normalização, CB 04 - Máquinas e Equipamentos, CB 48 - Máquinas Rodoviárias e o CB - 203 Máquinas e Implementos Agrícolas, além das Comissões Especiais ABNT/CEE-261 – Manufatura Aditiva, ABNT/CEE-237 Desenho Técnico e ABNT/CEE-199 Sistema Integrados para Robôs Industriais. ■



## ABIMAQ EM AÇÃO



# ABIMAQ/SINDIMAQ auxilia fabricantes no cálculo da tributação para venda de partes e peças de máquinas

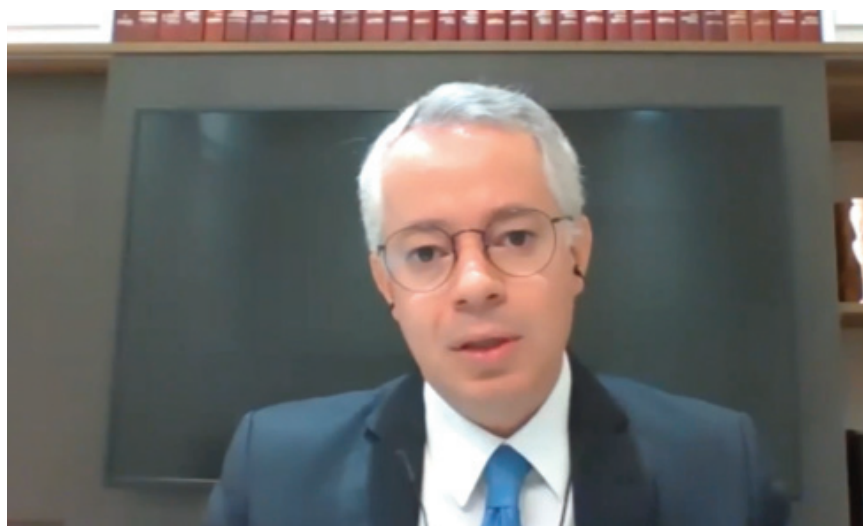
Departamento jurídico da associação orientou empresários quanto à aplicação de IPI, PIS/COFINS, ICMS e sobre o Regime do REPETRO para tributação de partes de máquinas e implementos agrícolas e de máquinas e equipamentos do setor de óleo e gás

Um webinar promovido pela ABIMAQ/SINDIMAQ no dia 06 de abril auxiliou fabricantes de partes e peças de máquinas e implementos agrícolas e do setor de óleo e gás na aplicação dos tributos ICMS, IPI, PIS, COFINS e Regime do REPETRO nas vendas. A apresentação das informações foi feita pelo advogado especialista na área tributária, Denis Chequer Angher (foto ao lado).

De acordo com o especialista, no que tange aos equipamentos do setor industrial e ao agrícola, que são setores estratégicos da economia, os Estados, olhando para a importância desse setor, resolveram estabelecer uma redução na carga tributária de ICMS nas operações de venda de algumas máquinas e equipamentos agrícolas e industriais e partes e peças desses mesmos equipamentos.

Na explanação do tributarista, no ICMS algumas partes e peças para máquinas e implementos agrícolas podem ser enquadradas no Convênio ICMS 52/1991, que trata de um benefício de redução da base de cálculo do ICMS (e não alíquota, semelhante ao CV 75 91 aeronáutico) na carga tributária final com validade em todo território nacional e vigência até 31 de março de 2022. Nesta modalidade, o fornecedor que define a aplicação da redução e algumas das partes de máquinas e aparelhos listados são para agricultura, horticultura, silvicultura ou apicultura.

Outro benefício dentro do con-



texto do ICMS mostrado por Denis é a Resolução SF para operações internas no estado de SP, com alíquota de 13,3% até 14 de janeiro de 2023 (era 12%) com mercadorias distintas do Convênio ICMS.

Em relação ao PIS/COFINS (faturamento ou receita bruta), para as empresas do lucro presumido, o PIS/PASEP é de 0,65% e COFINS de 3,00% e lucro real, PIS/PASEP de 1,65% e COFINS de 7,60%.

Ao tratar dos tributos aplicados nas vendas de partes e peças de máquinas e equipamentos para o setor de óleo e gás, Angher destacou o regime geral que engloba tributos federais, sendo IPI com saída de produto industrializado alíquota de acordo com a TIPI, e também PIS/COFINS para faturamento de partes e peças no setor de óleo e gás. Neste caso, as empresas do lucro presumido apuram PIS/PASEP

com alíquota de 0,65%, e COFINS de 3,00%, e no lucro real, PIS/PASEP com alíquota de 1,65% e COFINS 7,60%.

Quanto ao ICMS, o advogado explicou que também existe o Convênio ICMS, sendo o benefício com redução da base de cálculo do ICMS (e não alíquota) na carga tributária final. São elegíveis as operações com mercadorias específicas com validade em todo território nacional e vigência até 31 de março de 2022.

A carga tributária geral, prevista no Convênio, é de 8,80% nas operações internas, interestaduais (sul/sudeste para norte, nordeste, centro oeste e ES) 5,14% (ou 5,5% se originada de SP) as demais interestaduais 8,80% (ou 9,5% se originada a partir de SP). Já na Resolução SF com operações internas no estado de SP a alíquota 13,3% até 14 de janeiro de 2023. Ela engloba mercadorias distintas do Convênio ICMS, com critério de elegibilidade operações com mercadorias específicas (NCM descrição técnica).

Denis Angher também apresentou o REPETRO - Regime Aduaneiro Especial voltado às operações de importação e internas com equipamentos destinados às atividades de pesquisa e de lavra das jazidas de petróleo e gás natural. O REPETRO oferece as modalidades REPETRO geral, REPETRO Sped e REPETRO Industrialização, ambos com suspensão de IPI, PIS/PASEP e COFINS e isenção do ICMS em algumas operações. ■

### IPI (SAÍDA DE PRODUTOS)

#### Alíquota segundo NCM - TIPI (Decreto nº 8.950/2016)

Convênio ICMS 52/91	NCM	8432.90.00	- 5%
	NCM	8433.90.90	- 5%
	NCM	8436.91.00	- 5%
	NCM	8436.99.00	- 5%
	NCM	8803.10.00	- 0%
	NCM	8803.20.00	- 0%
Resolução SF 4/98	NCM	8803.30.00	- 0%
	NCM	8802.20.10	-10%
	NCM	8802.30.10	-10%
	NCM	8803.10.00	-0%
	NCM	8803.20.00	-0%
	NCM	8803.30.00	-0%

## ABIMAQ EM AÇÃO

# Estudo apresentado pela ABIMAQ mostra tendência de queda no preço do aço

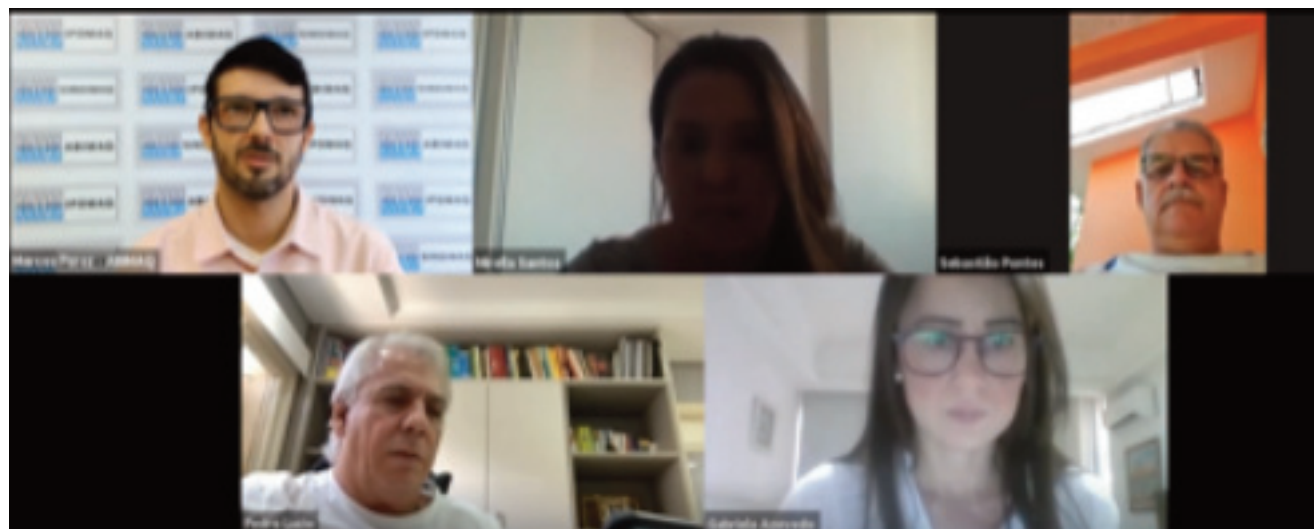
Números foram divulgados pelo Superintendente de Mercado Interno da associação durante webinar promovida no início de abril

Um acompanhamento mensal desenvolvido pela ABIMAQ sobre o mercado de metais, principalmente de aço, mas que também apura outros mercados e conta com dados extraídos da consultoria inglesa de commodities, CRU Group, debateu as tendências dos preços do mercado de aço.

O material veio de encontro aos questionamentos feitos pelo diretor da ABIMAQ Norte Nordeste, e também diretor do Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico do Estado de Pernambuco – SIMMEPE, Sebastião Pontes. De acordo com ele, o ano de 2020 trouxe dificuldade para produzir em função da pandemia. “Na hora em que as vendas começam a atingir um patamar um pouco melhor, os preços sobem e faltam insumos como aço, alumínio, cobre, termoplástico e resina”, destacou.

Dentro dessa ótica, o Superintendente de Mercado Interno da ABIMAQ, Marcos Perez, comentou sobre a escassez de insumos e desafios da indústria para o próximo ano. Ele chama atenção ao cenário econômico e a demanda industrial onde a expectativa, de acordo com Perez, é que os EUA tenham 6,7% de crescimento em 2021 o que coloca uma pressão de aumento de demanda para todas as economias mundiais.

Outro dado revelado pelo representante da ABIMAQ mostra que no



índice da carteira de compras da Indústria (PMI) de vários países tiveram quedas, mas se recuperaram. O Brasil teve é um dos países que tiveram a maior recuperação, até mesmo entre Japão e Reino Unido. “O que pode mexer com os preços desses insumos é o crescimento econômico, aumento do frete marítimo, desvalorização do câmbio e por fim uma questão que chamamos de barreiras não tarifárias, são as dificuldades logísticas, as dificuldades normativas e questões de especificação de produtos”, destacou.

**DESEMPENHO DO AÇO.** Perez alertou que em 2020 o preço do aço no EUA subiu por conta de uma medida do governo Trump que o sobretaxou o aço local, colocando uma tarifa de 25% e jogou o preço americano para cima. “Cada mercado tem uma dinâmica diferente. O preço dos EUA pode ficar alto por um tempo, mas não se sustenta a longo prazo”, alertou.

O Superintendente da associação comentou também que não é exatamente o custo da matéria prima que influencia o aumento do preço do aço. “Na verdade, o que

aumenta o preço é a demanda. Se você tem uma demanda muito aquecida, o preço vai subir, independente do custo do minério de ferro. O principal motivo deste aumento de preços deriva do descompasso entre oferta e demanda.

De acordo com Marcos Perez, a previsão do documento mostrado

não é uma previsão da ABIMAQ. Apesar das instabilidades recentes, observamos que a produção física de aço alcançou um nível superior ao período pre-pandemia. As siderúrgicas estão em um ritmo de produção acima dos anos anteriores e isso poderá ajudar na recuperação de estoques da cadeia produtiva. ■

Exclusivo para associados

Inteligência de Mercado

## Consulta de Preços ao Produtor: Metais

Acompanhe as análises do mercado de aço no Brasil e no Mundo, tendências de custos e preços de commodities metálicas.



Inscriva-se e receba mensalmente o estudo  
[bit.ly/receba-estudo-de-metais](https://bit.ly/receba-estudo-de-metais)



Apesar das instabilidades recentes, observamos que a produção física de aço alcançou um nível superior ao período pre-pandemia. As siderúrgicas estão em um ritmo de produção acima dos anos anteriores e isso poderá ajudar na recuperação de estoques da cadeia produtiva

» Marcos Perez, Superintendente de Mercado Interno da ABIMAQ



## ABIMAQ EM AÇÃO

# Tecnologia para redução do consumo de insumos é apresentada em webinar da ABIMAQ

Solução pode ser alternativa para as empresas enfrentarem os altos custos de aço, ferro fundido, alumínio e polímero em tempos de pandemia, além de contribuir na competitividade e aproveitamento da matéria-prima de forma mais eficiente

“A tecnologia de otimização estrutural é aliada não apenas para reduzir o custo de matéria-prima, mas também faz com que o produto chegue mais rápido ao mercado e se diferencie dos competidores nacionais e internacionais, gerando assim mais competitividade e inovação”, ressaltou Karen Silva, Gerente de relacionamento da empresa Altair, na abertura de evento realizado, no dia 15 de abril.

Para Karen, ao reduzir o consumo de matéria-prima as empresas terão maior lucratividade. “Essa pode ser uma boa alternativa para os fabricantes enfrentarem o aumento das commodities nesse último ano de pandemia e a desvalorização do Real”.

**COMO FUNCIONA.** Adriano Koga, diretor técnico da empresa Altair, explicou que a tecnologia de otimização estrutural auxilia no aproveitamento mais eficiente da matéria-prima, ou seja, reforça a estrutura onde é realmente preciso e alivia quando há excesso a fim de melhorar o produto.

“A otimização começa com o componente original e a partir dele vamos definir o que chamamos de espaço de projeto. Nessa etapa vamos levar em consideração como será manufaturada a peça. Após montamos a otimização propriamente dita, é que irá mostrar como aproveitar o material de forma mais eficiente. A partir desse processo vamos avaliar a nova estrutura e comparar com os resultados do material original para ver os



» Karen Silva



» Adriano Koga

ganhos”, completou Koga.

Ele citou alguns dos benefícios que as empresas terão ao optar pela tecnologia. “O fabricante conseguirá a redução de custo e de massa, menor tempo de desenvolvimento do projeto, melhor entendimento do produto e ter soluções mais inovadoras, inteligentes e eficientes que vão acabar aumentando a competitividade no mercado”.

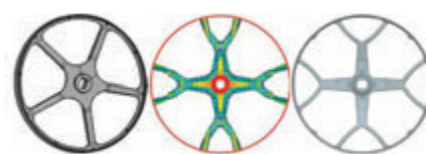
Koga expôs os métodos de otimização estrutural. Confira no quadro abaixo.

### CASOS DE SUCESSO



» Nervura da asa do avião da Airbus que ficou 40% mais leve e teve redução de 500 Kg.

» Plataforma de carga da Alstom que houve 70% de redução de massa, aumento de rigidez e menor tempo de desenvolvimento.



» Polia do motor da lavadora Samsung, o que representou redução de 10% de material e o novo conceito rendeu uma patente.

» Maxion Wheels produziu roda de alumínio com 1,8 kg menor que outros modelos feitos com o mesmo material. Como resultado, a nova roda conseguiu baixar o peso final de um automóvel em mais de sete quilos, permitiu atender à legislação japonesa de emissões de CO2, reduzir o tempo de processamento de análises complexas em até 75% e verificar o melhor design para a roda entre mais de 5 mil opções de projeto, enquanto um projetista experiente conceberia três a quatro alternativas apenas.



### MÉTODOS DE OTIMIZAÇÃO ESTRUTURAL

#### CONCEITUAL



Remoção de material

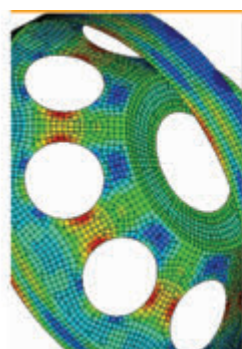


Variação de espessura



Definição dos reforços

#### DETALHAMENTO



Alteração do limite externo



Definição de forma



Definição dos parâmetros



## ABIMAQ EM AÇÃO

# ABIMAQ participa de homenagem da ABNT a Luiz Péricles Muniz Michelin

“Devo a minha atuação hoje tanto na ABIMAQ/SINDIMAQ, quanto na Fiesp ao Luiz Péricles. Eu não tinha esse propósito, mas graças à ele acabei criando esse amor e disposição de lutar em prol de uma associação e do nosso sindicato, defendendo o interesse de nossos associados e trabalhando para uma causa comum”, assim João Carlos Marchesan, presidente do Conselho de Administração da ABIMAQ se referiu à homenagem prestada pela ABNT, no dia 22 de abril, de forma online ao Conselheiro da ABNT e presidente emérito da ABIMAQ, Luiz Péricles Muniz Michelin, que infelizmente faleceu em fevereiro deste ano.

“Em nome da ABIMAQ/SINDIMAQ quero cumprimentá-los pela homenagem e dizer que o Péricles era um grande amigo e gostava de uma disputa de eleição, era o prazer dele. Na verdade, ele era um gigante, excelente em tudo o que fez e nos fará muita falta”, prosseguiu.

José Velloso, presidente executivo da ABIMAQ, por sua vez, agradeceu a ABNT pela iniciativa de fazer essa homenagem. “Ele teve uma participação muito importante na reestruturação da ABNT e parabenizo o Paulo Skaf também pela homenagem realizada no Ciesp. Tive a sorte de conviver muito com ele, não só no âmbito profissional, mas também junto à família. Ele foi um grande exemplo de ética, compromisso com a verdade e probidade”, explicou Velloso.



A cerimônia, realizada no dia 22 de abril, contou com a presença de 200 pessoas online, entre elas Conselheiros da ABNT, presidente Paulo Skaf e diretores da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp) e do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo. A homenagem foi estendida à esposa, Maria Clementina Lemos Michelin, que também participou da cerimônia, aos filhos Patrícia e Péricles Luiz e aos 4 netos.

**ABNT.** Mario William Esper, presidente da ABNT, abriu a cerimônia enaltecendo a vida e os trabalhos desempenhados por Péricles: “Péricles teve papel de destaque como empresário e dirigente associativo atuando ao longo de sua vida como Conselheiro Honorário de vários Conselhos de Administração e como Presidente Emérito de algumas entidades como o CIESP e a ABIMAQ. Além disso, foi Secretário da Ciência, Tecnologia e Desenvolvimento Econômico do Estado de São Paulo em 1993 e, teve passagens marcantes pelas entidades citadas, ocupando as vice - presidências. Em sua trajetória na indústria paulista iniciada em Araras pelo pai, Laerte Michelin, com a fundação da empresa Torque Equipamentos, posicionou-se desde sempre

como líder e entusiasta da indústria, defendendo em todas as instâncias onde participava a importância que o setor de bens de capital tinha e tem para o desenvolvimento do País”.

No ano passado, entrou como membro para o Conselho Deliberativo da ABNT, onde já contribuía de longa data com a associação, desde meados de 2001, quando na Fiesp foi responsável pelo Plano Master, elaborado com apoio do governo e da iniciativa privada para a reestruturação da ABNT, e foi Péricles quem liderou com sucesso junto ao empresário paulista a recuperação e reestruturação da ABNT, o que tornou essa entidade vital para normalização no Brasil.”, ressaltou Esper.

Para concretizar a homenagem, o presidente da ABNT pediu ao presidente da Fiesp/Ciesp, Paulo Skaf para que fizesse o descerramento da placa que vai nomear o andar que pertence à ABNT, localizado no escritório da Av. Paulista, grafada como “Espaço de Normalização Luiz Péricles”.

Skaf declarou que a ABNT não homenageou apenas Luiz Péricles, mas sim toda a indústria de São Paulo e do Brasil, pois ele era presidente Emérito do Ciesp. “Hoje não está conosco presencialmente, mas sim em espírito e com certeza muito bem. Que a família receba meus cumprimentos e permaneça forte. Um abraço à toda a diretoria e Conselho da ABNT e muito obrigada a esta justa homenagem ao nosso Luiz Péricles Michelin. Parabéns a todos e declaro encerrada esta cerimônia.”, finalizou Skaf. ■

“Graças à ele acabei criando esse amor e disposição de lutar em prol de uma associação e do nosso sindicato, defendendo o interesse de nossos associados e trabalhando para uma causa comum

» João Carlos Marchesan,  
presidente do Conselho de Administração da  
ABIMAQ

“Tive a sorte de conviver muito com ele, não só no âmbito profissional, mas também junto à família. Ele foi um grande exemplo de ética, compromisso com a verdade e probidade.

» José Velloso,  
presidente executivo  
da Abimaq

## BREVE CURRÍCULO

Luiz Péricles Muniz Michelin era brasileiro, casado e tinha dois filhos e quatro netos. Graduado em Direito pela Faculdade de Direito de São Bernardo do Campo em 1970, exerceu as seguintes atividades:

- » Exercício de Advocacia entre 1969 a 1978;
- » Diretor Comercial da Empresa Torque S/A (Bens de capital) entre 1976 a 1988;
- » Diretor de Desenvolvimento de

Mercado da Empresa Zanini S/A Equipamentos Pesados entre 1988 a 1991;

- » Vice-presidente do Centro das Indústrias do Estado de São Pauli (Ciesp) de 1986 a 1989;
- » 1º Vice-presidente da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ) e do Sindicato Nacional da Indústria de Máquinas (SINDIMAQ) - gestão 1989 a 1992;

- » Presidente da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ) do Sindicato Nacional da Indústria de Máquinas (SINDIMAQ) entre 1991 a 1992;
- » Delegado efetivo do SINDIMAQ junto à Fiesp, de 1992 a 1998;
- » 2º Vice-presidente do Centro das Indústrias do Estado de São Pauli (Ciesp) de 1992 a 1998;
- » Secretário de Ciência e Tecnolo-

gia e Desenvolvimento Econômico do Estado de São Paulo em 1992;

- » 1º Diretor Secretário do Centro das Indústrias do Estado de São Pauli (Ciesp) entre 1998 a 2001;
- » 1º Diretor Secretário da Federação e do Centro as Indústrias do Estado de São Paulo (Ciesp) em 2001 até 2003;
- » Diretor da Torque S/A desde 1994.

## ABIMAQ EM AÇÃO

# Corrosão: Conceitos e Boas Práticas em Linhas de Instrumentação é tema de webinar da ABIMAQ

Evento foi em parceria com a empresa Swagelok Brasil – Tecflux, especializada em soluções para sistema de fluidos

Para abordar tópicos como tipos e quando ocorre a corrosão, fatores que contribuem para a corrosão, seleção correta de materiais (metálicos, plásticos e elastoméricos) e o que fazer para minimizar os efeitos, Elvis Yoshio, gerente de Novos Negócios da Swagelok Brasil – Tecflux, fez apresentação no dia 29 de abril.

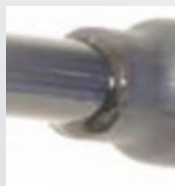
Ele explicou que a corrosão consiste no desgaste gradual de um corpo qualquer que sofre transformação química e/ou física, proveniente de uma interação com o meio ambiente, além de recomendar algumas boas práticas em suportações de tubos e revestimentos para combater a corrosão. Confira a seguir.



» Evite onde tem tubulação em ambientes abertos suporte metálicos de baixa tecnologia e suporte plásticos tipo clips;



» Opte por usar tirante tipo U em aço carbono galvanizado ou revestido com termoplástico;



» Utilize tubos jaquetados por ser uma proteção confiável contra fluidos corrosivos e ter durabilidade (ex., resistência contra o impacto, abrasão, UV);



» Faça revestimento aplicado ao aço inox por meio de um processo chamado CVD (Chemical Vapor Deposition). Nele, uma camada é depositada no material tratado. Essa camada penetra no material e se conecta ao mesmo tempo. Isso faz com que o material tratado possa ser dobrado, como em tubos por exemplo, sem perder a sua passivação.

### » SAIBA MAIS

» Para saber mais detalhes confira webinar completo no canal do YouTube da ABIMAQ: <https://youtu.be/wB901AtWPXg>

## CÂMARAS SETORIAIS E REGIONAIS

# Conselho de Mercado de Hidrogênio é criado pela ABIMAQ

Membros exercerão seus respectivos mandatos pelos próximos dois anos

“Vamos trabalhar para que o Conselho de Mercado do Hidrogênio da ABIMAQ seja o principal fórum de discussão dos nossos associados com vários setores da economia. Tudo isso visando aproveitar a cadeia do hidrogênio para desenvolver nossa indústria e deixar um legado para a sociedade”, afirmou Marcelo Luiz Moreira Veneroso, coordenador do conselho.

Veneroso contará com o apoio de Idarilho Gonçalves Nascimento Neto, como vice-Coordenador, e de Alberto Machado, como coordenador-executivo, além da assistência do Superintendente de Departamento de Mercado Interno da ABIMAQ, Marcos Perez, para realizar as atividades em prol do desenvolvimento deste segmento.

O Conselho de Mercado de Hidrogênio da ABIMAQ terá as seguintes atribuições:

- Desenvolver estudos e empreender ações relacionados ao desenvolvimento da cadeia de valor do H<sub>2</sub> como fonte de energia renovável e matéria prima para outras aplicações, com foco na inserção do setor de máquinas e equipamentos;
- Promover ações e eventos objetivando a difusão do H<sub>2</sub> como alternativa de energia renovável e ecologicamente sustentável, no âmbito da matriz energética brasileira;
- Participar das reuniões plenárias da ABIMAQ e colaborar com as câmaras setoriais e outros grupos de trabalho na missão de desenvolver e fortalecer a indústria brasileira de máquinas e equipamentos nos aspectos tecnológicos, industriais, de logística e de comercialização;
- Buscar e formalizar parcerias estratégicas que complementem ou viabilizem a atuação da ABIMAQ na Cadeia de Valor do H<sub>2</sub>.
- Atuar como fórum articulação do setor de máquinas e equipamentos com as entidades governamentais e de mercado para discussões e proposições das regulamentações e demais assuntos referentes ao hidrogênio e correlatos.

As empresas associadas da ABIMAQ interessadas poderão integrar o novo conselho e para tanto deverão contatar: [hidrogenio@abimaq.org.br](mailto:hidrogenio@abimaq.org.br)



» Marcelo Veneroso



» Idarilho Nascimento



» Alberto Machado

**SOBRE SETOR.** Com apoio governamental e regulatório adequado, entidades internacionais estimam um potencial de US\$ 11 trilhões de investimento na economia global do H<sub>2</sub> até 2050.

Adicionalmente, as cadeias de valor do H<sub>2</sub> têm potencial para gerar cerca de US\$ 2,5 trilhões/ano em receitas, incluindo US\$ 700 bilhões/ano de vendas de combustível H<sub>2</sub> que deve representar de 8% - 24% da demanda geral de energia para a União Europeia até 2050, conforme dados do Santander Equity Resarch.

No âmbito do governo brasileiro, o Conselho Nacional de Política Energética -CNPE recentemente determinou a elaboração de diretrizes para o Programa Nacional do Hidrogênio, estando assim consciente de que é necessário desenvolver toda uma infraestrutura de produção, armazenamento, transporte e distribuição do H<sub>2</sub>, pelo lado da oferta, bem como a inserção do energético na matriz de consumo em setores-chaves, como transportes, siderurgia e de fertilizantes pelo lado da demanda. ■



## CÂMARAS SETORIAIS E REGIONAIS

# Programa Brasil Mais é exposto em reunião da ABIMAQ Paraná em parceria com o Senai

A Fiep junto com o Governo Federal oferece 80% de subsídios para consultorias do SENAI em melhoria de gestão

**M**elhorar a gestão, inovar processos e reduzir desperdícios com foco na manufatura enxuta foram temas da reunião da ABIMAQ Paraná. No encontro também foi destacado a importância do incentivo ao associativismo sindical para que as associadas possam usufruir de serviços previstos no Programa Brasil Mais, uma iniciativa do Ministério da Economia e da ABDI - Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial.

A FIEP - Sistema Federação das Indústrias do Estado do Paraná investirá até R\$ 3 milhões nos anos de 2021 e 2022 para subsidiar 64h de consultorias às indústrias, que sem este apoio tem um custo de R\$12mil. O desconto de 80% pelo Governo e pelo SENAI - Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial do Estado do Paraná o valor da consultoria cai para R\$ 950,00 para as empresas que finalizarem o programa (parcela inicial de R\$ 450,00 e R\$ 500,00 no término do contrato).

O que as empresas ganham:

- » Aumento de produtividade médio acima de 20%
- » Organização de layout e análise de parque fabril
- » Aumento do seu lucro e diminuição de desperdícios
- » Melhoria Contínua
- » Transferência de Competência (treinamento)
- » Qualificação do corpo de trabalhadores.

“As ferramentas de gestão utilizadas no programa Brasil Mais vão permitir que as empresas rapidamente melhorem sua produtividade e competitividade. Por entender que esse é



um programa prioritário, nós da ABIMAQ estamos difundindo para nossas empresas associadas utilizarem”, afirmou João Alfredo Delgado, diretor de Tecnologia da ABIMAQ, na da reunião, realizada no dia 27 de abril.

João Bosco Faiad Militão, coordenador do Programa Brasil Mais no Senai Paraná, explicou que o Programa Brasil Mais é uma iniciativa do Governo Federal e está sendo operacionalizado pelo Senai, que oferece às indústrias soluções para melhorar a gestão, inovar processos e reduzir desperdícios com foco em manufatura enxuta. “A atuação do SENAI tem como propósito o desenvolvimento de atividades junto as empresas voltadas para o aumento da produtividade, melhoria dos processos internos, incentivo à inovação, redução de desperdício, tudo isso num curto espaço de tempo e com investimento muito baixo para que a indústria possa participar e se beneficiar”.

Para João Bosco Faiad Militão, o programa tem uma série de benefícios, mas destacou dois deles. “O primeiro é a redução de desperdícios e o aumento de produtividade mínimo de 20%. O segundo é a transferência de conhecimento, pois a iniciativa permite, além de qualificar a mão de obra, transferir o conhecimento para que os profissionais participantes implemen-

O Programa Brasil Mais é uma iniciativa do Governo Federal e está sendo operacionalizado pelo Senai, que oferece às indústrias soluções para melhorar a gestão, inovar processos e reduzir desperdícios com foco em manufatura enxuta

tem de forma prática, rápida e contínua a manufatura enxuta dentro do modelo de negócio das empresas”.

O representante do Senai esclareceu que o programa tem duração de dois meses e a empresa terá o acompanhamento de um mentor com a responsabilidade de acompanhar toda a implementação da ferramenta de gestão escolhida pela companhia. “Podem participar da iniciativa três funcionários por indústria e até oito empresas por turma”.

A Metodologia do Programa Brasil Mais é composto de várias etapas. A primeira é Curso EAD de oito horas.

A segunda é do diagnóstico com mentoria teórica de oito horas e prática de 12 horas. A terceira é de execução com mentoria teórica de oito horas, prática de quatro horas e doze horas de consultoria. A quarta é de resultados com total de doze horas divididos em mentoria teórica, prática e consultoria.

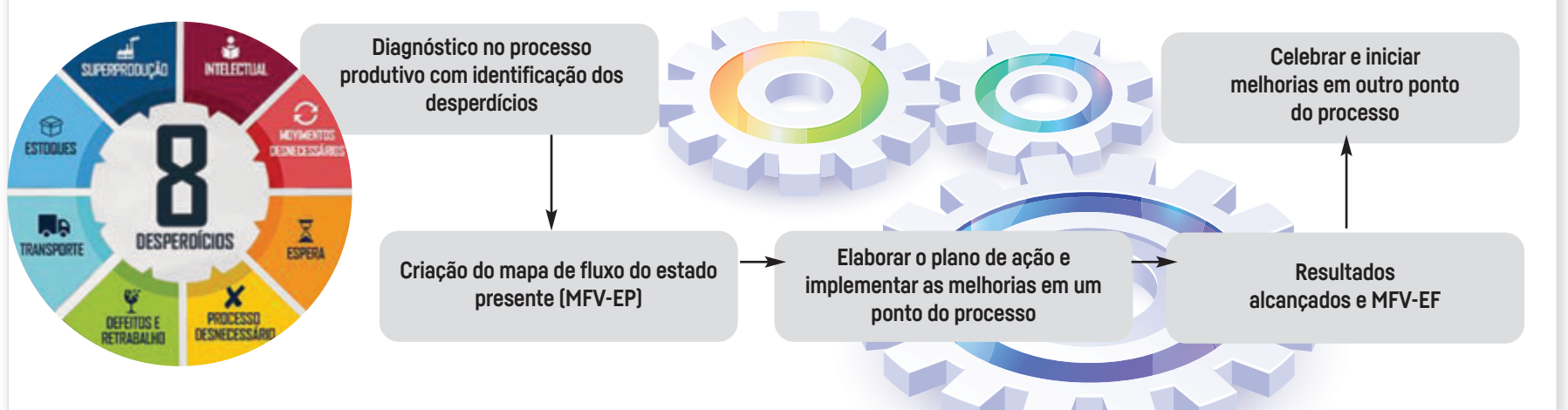
**NA PRÁTICA BRASIL MAIS.** Luiz Seemuller, mentor de manufatura enxuta no Senai Paraná, comentou case de mapeamento de fluxo de valor que foi realizado pela Universidade do Estado de Santa Catarina em uma empresa de grande porte fabricante de equipamento com o objetivo de reduzir desperdícios. “Redução do tempo de espera de 44% aproximadamente, aumento de 50% de agregação de valor, otimização no quadro de colaboradores e redução de estoques foram alguns dos resultados alcançados com a adoção do Brasil Mais”.

Anita Dedding, gerente divisional de Tecnologia Industrial da ABIMAQ, ressaltou que a entidade, por meio do programa Desafio ABIMAQ de Inovação, tem disseminado o Brasil Mais. “Essa aproximação com o Senai é muito importante, pois precisamos fazer com que mais empresas conheçam o programa para que possamos ajudá-las a fortalecer, principalmente aquelas que queiram evoluir para a indústria 4.0 ou as que estão na transição da transformação digital”. ■

» SAIBA MAIS

» Para mais informações acesse: [brasilmais.economia.gov.br](http://brasilmais.economia.gov.br)

## METODOLOGIA | PROGRAMA DE MANUFATURA ENXUTA





## CÂMARAS SETORIAIS E REGIONAIS

» Estrutura da entidade

A ABIMAQ é constituída por 29 câmaras setoriais e seis grupos de trabalho. Acesse o link a seguir e conheça mais. » Site: <http://bit.ly/abimaq-camaras>



# Associadas da ABIMAQ realizam doação de 730 cestas básicas

**Cestas básicas, alimentos não perecíveis, quantias em dinheiro para aquisição de EPI's e até mesmo ovos de páscoa foram doados com a ação**

Uma iniciativa da Câmara Setorial de Máquinas para Indústria Alimentícia, Farmacêutica e Refrigeração Industrial (CSMIAFRI), que visa a arrecadação de cestas básicas para famílias afetadas financeiramente pela pandemia, mobilizou 17 empresas associadas da ABIMAQ que conseguiram, nos últimos dois meses, 730 cestas básicas, ovos de páscoa, refeições, cúpulas de contenção para leito de intubação, quantias em reais (R\$ 70 mil) para aquisição de EPI's para hospitais, insumos e máscaras.

Os beneficiados da ação são famílias indicadas pelos funcionários da empresa, cozinha do Bem em Heliópolis, São Paulo/SP, Hospital das Clínicas - PR/Unidade de Saúde da cidade de Schoereder -SC, projeto Socorrendo com Amor, Prefeitura Municipal de Panambi, Associação dos funcionários do Hospital de Panambi e Clube de Mães do Centro de São Paulo/SP. O Clube das Mães realiza capacitação pro-

fissional para jovens e adultos, aulas para crianças em complemento às atividades escolares e dá apoio aos moradores de rua e catadores de recicláveis. Mensalmente eles promovem almoço para a comunidade, possuem área para o pessoal tomar banho, além de barbeiro.

O presidente da CSMIAFRI e diretor da associada Varpe, Armando Aquino, comentou que a direção da empresa idealizou uma campanha onde as empresas comprariam cestas básicas e entregariam a seus colaboradores, para que esses escolhessem famílias necessitadas e fizessem eles a doação. “O resultado, além de atingir o objetivo assistencial esperado, teve um efeito humano e emocional que transcendeu nossas expectativas. As manifestações de gratidão, tanto das famílias assistidas, quando de nossos colaboradores, por serem incluídos em uma ação que talvez seus próprios meios não lhe permitissem, foram infinitas e comoventes”, comemorou. ■



**AS EMPRESAS DOADORAS SÃO:**

- » VARPE BRASIL
- » ELETROMECHANICA ALVES
  - » DELGO
  - » PFF INOVA
- » SOCIEDADE ALFA
- » VENCE TUDO
  - » TROMINK
- » KAPALE (VP MÁQUINAS)
- » SINTEGLAS INDÚSTRIA
  - » CRISTAL E CORES
- » MENEGOTTI MÁQUINAS PARA CONSTRUÇÃO
  - » G PANIZ
  - » GUARANY
  - » MAINARD
- » KEPLER WEBER
  - » FOCKINK
  - » JBTC

### A INDÚSTRIA NO COMBATE À COVID-19

Desde o início da pandemia causada pelo coronavírus, diversas empresas associadas da ABIMAQ se moveram e realizaram doações de respiradores, máscaras, produtos de higiene, alimentos, EPIs e outros recursos que beneficiam muitas famílias em várias partes do Brasil. A ABIMAQ criou uma página na internet especialmente para destacar essas ações e você confere a lista completa clicando em <http://www.abimaq.org.br/combate-covid/doacoes.html>.



No dia 10 de setembro de 2020, a associação foi personagem do quadro Solidariedade S/A, do Jornal Nacional, mostrando como suas associadas estão trabalhando para amenizar os efeitos da pandemia, confira em <https://g1.globo.com/jornal-nacional/noticia/2020/09/10/solidariedade-sa-ventiladores-pulmonares-e-equipamentos-hospitalares-e-epis.html>.





## CÂMARAS SETORIAIS E REGIONAIS



### Eduardo Prata Costa Fernandes continua no comando da CSQI no biênio 2021/2023

Em entrevista para o Informato, o presidente reeleito da Câmara Setorial de Máquinas, Equipamentos e Instrumentos para Controle de Qualidade, Ensaio e Medição (CSQI) analisou o mercado atual, destacou os desafios do setor e expôs as perspectivas da gestão e do segmento para os próximos dois anos. Confira:

#### Como você analisa o atual momento do segmento?

Por atuarmos em praticamente todos os ramos da indústria temos diferentes cenários. As empresas que trabalham diretamente com montadoras não vivem um bom momento por causa da pandemia. Já as que atendem os mercados agropecuário, alimentício e farmacêutico estão em pleno crescimento. Mas no geral, tínhamos projetado um ano excelente para 2021, antes da segunda onda da Covid-19, e com esse segundo período de isolamento e fechamento do comércio precisamos aguardar para ver o resultado do final do ano. Porém, enxergamos que o Brasil industrialmente não parou e as empresas continuam produzindo e os projetos estão seguindo em frente. Talvez tenhamos uma surpresa positiva.

#### Quais os principais desafios para o setor?

Nós temos diversos desafios nas indústrias que atendemos. Contudo, o obstáculo principal da indústria nacional é trabalhar a reforma tributária porque essa cadeia de impostos 'rouba' a competitividade das empresas no mercado internacional. Outra dificuldade que enfrentamos é a questão da abertura econômica, que pode isentar bens de capital importados a entrarem no Brasil sem impostos. Isso nos atrapalhará bastante, pois os equipamentos internacionais são naturalmente 25% mais baratos que os brasileiros.

O Dólar alto é outro problema de nossa indústria, pois os componentes, matéria-prima e insumos são todos dolarizados e com isso acaba aumentando os custos de fabricação de nossas máquinas.

Para que tenhamos uma condição ideal de produção no Brasil precisamos de estabilidade financeira, pois há muito dólar no exterior que pode ser investido no Brasil. No entanto, é necessário que o País tenha estabilidade econômica e segurança jurídica. Só assim o Brasil experimentará um crescimento sustentável.

#### Como a câmara pretende atuar para enfrentar esses obstáculos?

Nossa câmara vai atuar junto com outras câma-

ras da entidade, com a própria ABIMAQ e outras associações a fim de mitigar essas adversidades. Além disso, vamos trocar informações, participar de fóruns e eventos com o objetivo de nos inteirarmos dos problemas e partilhar soluções positivas.

#### Quais são as perspectivas para o biênio 2021/2023?

São boas. O Brasil tem tudo para ter um bom crescimento nesse biênio, pois estão previstos muitos investimentos em diversas áreas como de óleo e gás, construção civil, farmacêuticas e alimentícia. Mas em contrapartida, nossos políticos precisam garantir ao mercado as mínimas condições para que tenhamos esse aporte de investimento.

#### Quais ações pretende realizar no biênio 2021/2023 em prol das associadas?

Nós temos um planejamento de estimular as empresas a participarem mais das reuniões, workshops, rodadas de negócios promovidos pela ABIMAQ. Porém, com a pandemia, ficou um pouco mais difícil realizar eventos presenciais, mas por outro lado, as reuniões de câmara no formato online melhoraram bastante o nível de presença dos representantes das empresas. Agora nossa ideia é expandir essas palestras, apresentações e workshops para o online no sentido de levar ainda mais as ações da ABIMAQ aos associados e também captar novos membros. ■

#### COMPOSIÇÃO DIRETORIA PARA BIÊNIO 2021/2023:

##### VICE-PRESIDENTES:

Amilton Mainard, Antonio Sérgio Conejero, Carlos Maciel, Christian Claudot Kaufmann, Danilo Lapastini, Francisco Forés Medina, José Correia, Luiz Barella, Mario Filippetti, Mario Larco, Rodrigo Maluf Barella, Sérgio Eduardo Cristofolletti, Carlos Alberto Polonio, Ricardo Salgado, Clayton Oliveira, Nicolau Danilovic, Alcides Zanetti, Moisés de Moura Behar Pontremoli

### André Abrami é eleito presidente da CSMAM para o biênio 2021/2023

O CEO e fundador da empresa Automni Automações Industriais, André Abrami, é o novo presidente da Câmara Setorial de Equipamentos para Movimentação e Armazenagem de Materiais (CSMAM), em entrevista para o jornal Informato ele analisa o cenário atual do setor e fala das ações que pretende

realizar no comando da câmara nos próximos dois anos. Confira:



#### Como você analisa o atual momento do segmento?

No nosso setor existem empresas que estão com bom desempenho devido ao aumento do dólar e acabam sendo demandadas para oferecer soluções no sentido de atender o mercado interno. Além disso, temos fabricantes com dificuldade de conseguir matéria-prima e importação de alguns componentes e insumos, o que onera e prejudica o planejamento da produção.

#### Quais são as ações que pretende realizar no biênio 2021/2023?

Estamos olhando para o caminho da troca de conhecimento e formar parcerias entre as empresas participantes da câmara e trazer novos associados a fim de fortalecer os negócios de todos. Além disso, vamos apostar na questão da inovação e da tecnologia alinhadas com soluções e serviços digitais na direção da indústria 4.0 para que os fabricantes sejam mais competitivos no mercado internacional. Todo trabalho desenvolvido em prol do setor será pensando em conjunto com as empresas associadas da câmara. ■

#### COMPOSIÇÃO DIRETORIA PARA BIÊNIO 2021/2023:

##### VICE-PRESIDENTES:

Denis Dutra de Oliveira, Elias Noriler, Sandro Gianello e Jair Gonçalves Alves.



## CÂMARAS SETORIAIS E REGIONAIS

# Sabesp prevê investimento de R\$20,2 bilhões até 2024

Dos investimentos previstos, R\$ 8,1 bilhões serão em tratamento de água e R\$ 12,1 bilhões em coleta e tratamento de esgoto. Já para os projetos da Região Metropolitana de São Paulo, a Sabesp pretende aplicar no período de 2021 / 2025 mais de R\$ 8,8 bilhões

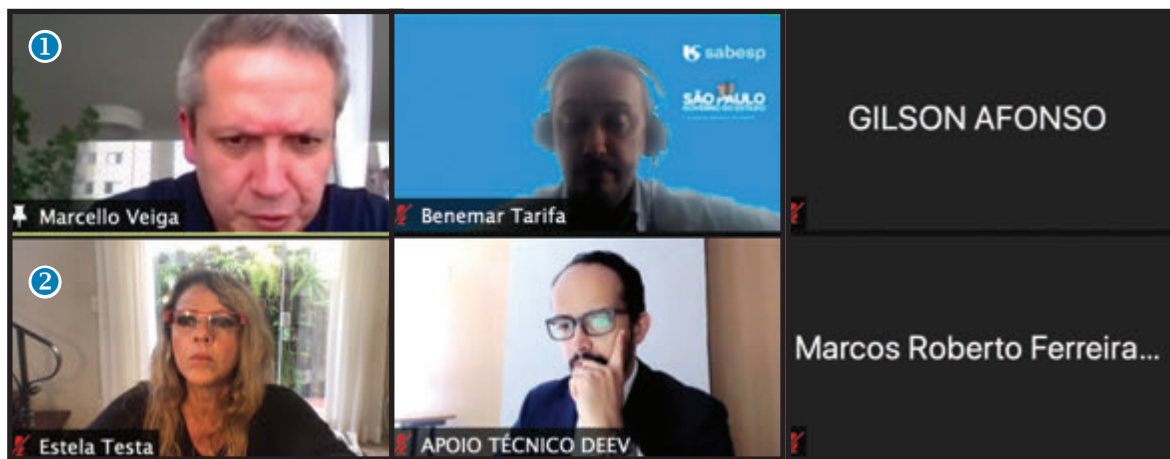
“Nos últimos dez anos, a Sabesp investiu R\$ 30 bilhões em saneamento sem subsídios governamentais, mas com recursos cruzados entre consumidores. Isso representa 30% do total anual de aplicação em tratamento de água e esgoto no Brasil de acordo com Sistema Nacional de Informações sobre Saneamento (SNIS)”, afirmou Marcello Xavier Veiga ①, da Superintendência de Planejamento e Desenvolvimento da Sabesp na Região Metropolitana de São Paulo, em encontro com as associadas do Sistema Nacional das Indústrias de Equipamentos para Saneamento Básico e Ambiental (SINDESAM), realizado no dia 26 de abril.

A reunião organizada por Estela Testa ②, presidente do SINDESAM, contou também com a participação de José Velloso, presidente executivo da ABIMAQ.

Veiga expôs que a Sabesp irá investir R\$20,2 bilhões no período de 2020 a 2024, sendo que R\$ 8,1 bilhões serão destinados para projetos de tratamento de água e R\$ 12,1 bilhões em coleta e tratamento de esgoto. “Até 2024 projetamos adicionar 932 mil ligações de água. Já de esgotos pretendemos realizar 1,2 milhão de ligações. Com relação a coleta, esperamos aumentar o índice de 91% para 95% e do tratamento de 78% para 85%”.

Sobre a Região Metropolitana de São Paulo, o representante da Sabesp explicou que atende 20,5 milhões habitantes de 42 municípios. “O faturamento bruto anual para essa região é de R\$ 11,48 bilhões com ativo total de R\$ 41,8 bilhões. Já as ligações de água são de 5,5 milhões e de esgoto são de 4,6 milhões. Além disso, possuímos cinco unidades de Negócio, sendo 22 Unidades de Gerenciamento Regional (UGRs)”.

Veiga colocou que o índice na região metropolitana de São Paulo para abastecimento água está em 95%, coleta de esgotos 83% e tratamento de esgotos 66%. “A companhia tem trabalhado fortemente na modelagem dos contratos de performance e desempenho para buscar a universalização a fim de atender a população nessa área de atuação, mas também estamos fazendo investimentos em áreas mais complexas (favelas ou áreas irregulares) onde nosso retorno é menor, mas sempre buscando ser mais eficientes”.



“Até 2024 projetamos adicionar 932 mil ligações de água. Já de esgotos pretendemos realizar 1,2 milhão de ligações. Com relação a coleta, esperamos aumentar o índice de 91% para 95% e do tratamento de 78% para 85%”

» Marcello Xavier Veiga, Superintendência de Planejamento e Desenvolvimento da Sabesp na Região Metropolitana de São Paulo



**PROGRAMAS.** O Programa da Bacia do Rio Pinheiros foi outro assunto destacado na apresentação de Marcello Xavier Veiga. “O projeto já está em andamento e terá investimento de R\$ 1,7 bilhão. 90% da carteira são de contratos de performance que deverão trabalhar com a meta de encaminhar mais de 2.800 L/s de esgoto para tratamento, Demanda Bioquímica de Oxigênio (DBO) menor que 30 mg/L na foz dos afluentes e Oxigênio Dissolvido (OD) mínimo de 2 mg/L ao longo do Rio Pinheiros. O resultado espera-

do é coletar 94% da bacia e enviar para tratamento”.

Ele informou que com Programa Saneamento Sustentável e Inclusivo, que visa aumentar o acesso a serviços de água para populações mais vulneráveis e contribuir para a segurança hídrica na área metropolitana de São Paulo, haverá investimentos de US\$ 350 milhões. “O contrato foi assinado com Banco Mundial em dezembro de 2019 e a previsão de término é de junho de 2025. Esse financiamento está começando ganhar espaço dentro da carteira da diretoria já a partir de 2021 e com mais chances de aumento de desembolsos em 2022, 2023 e 2024. Vamos direcionar os recursos para disponibilidade hídrica e perdas, segurança hídrica da Bacia do Guaraquiranga e assistência técnica”.

Outro programa citado por Veiga foi Água Legal, que objetiva a regularização de ligações de água em regiões de alta vulnerabilidade social. “Com o projeto, de 2016 a fevereiro de 2021 houve 150 mil ligações regularizadas, 525 mil pessoas beneficiadas, 18,7 bilhões litros de água/ano micromedidos e 34,8 bilhões litros de água/ano economizados (deixaram de ser perdidos). Até 2024 serão regularizadas mais de 150 mil ligações”.

Para os projetos da Região Metropolitana de São Paulo, Veiga comunicou que a Sabesp pretende investir no período de cinco anos (2021 / 2025) R\$ 8.807.506 bilhões a fim de atender a demanda da diretoria e os contratos de programas com os municípios buscando a universalização. ■





## CÂMARAS SETORIAIS E REGIONAIS



## Soluções para indústria 4.0 são expostas na reunião da CSMGG

“IOT (Internet das coisas), robótica, inteligência artificial, impressão 3D, drones e blockchain, realidade aumentada e virtual são as oito tecnologias que vão transformar o mundo até 2030”, afirmou Sergio Roberto Medeiros, Sales & Strategic Business Head da 7Comm, empresa de serviços e soluções de TI, a respeito da pesquisa feita pela consultoria Gartner, comentada na reunião da Câmara Setorial de Motores e Grupos Geradores (CSMGG), realizada no dia 13 de abril.

Para Medeiros, essas tecnologias oferecem maior resultado quando combinadas no sentido de formar uma solução transformadora. “Uma delas é blockchain que melhora a comunicação entre diversas tecnologias, aumentando a eficiência e gerando confiança na utilização conjunta destas”.

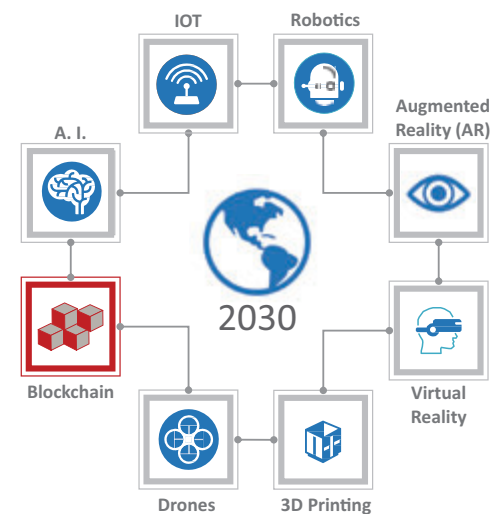
Rastreabilidade de peças e produtos, conciliação financeira, certificação de origem e otimização

da gestão de processos internos da empresa foram alguns exemplos da utilização de blockchain na indústria que foram colocadas por Medeiros.

Outra tecnologia comentada na apresentação do representante da 7Comm foi business intelligence, que é utilizar coleta de dados, análise e monitoramento para uma tomada de decisões mais assertiva em diversos setores de uma empresa. “Ao adotar essa solução as companhias tem benefícios como revelar oportunidades de negócios; aumentar a produtividade e eficiência; melhorar a percepção de falhas antes imperceptíveis, acompanhamento da experiência do consumidor; redução de custos por meio de dados que auxiliam em investimentos mais assertivos, avaliação de mercado e detecção de oportunidades; potencializa o ROI de marketing, pois auxilia no diagnóstico das melhores ações, segmentações de público e alocações de recursos”.

### BLOCKCHAIN: AS 8 TECNOLOGIAS QUE VÃO TRANSFORMAR O MUNDO ATÉ 2030

» Estas tecnologias oferecem maior resultado quando **combinadas** para formar uma **solução transformadora**.



» Blockchain melhora a **comunicação** entre diversas tecnologias, aumentando a **eficiência** e gerando **confiança** na utilização conjunta destas.

## General da Reserva do Exército faz alertas sobre segurança cibernética

Ex-Comandante de Defesa Cibernética do Exército Brasileiro, Gen. Div. R/1 Paulo Sergio Melo de Carvalho, participou de reunião da CSMIAFRI e debruçou sobre o assunto de grande importância para empresas e órgãos públicos

O ex-Comandante de Defesa Cibernética do Exército Brasileiro, General de Divisão R/1 Paulo Sergio Melo de Carvalho, participou, no dia 14 de abril, da reunião da Câmara Setorial de Máquinas para Indústria Alimentícia, Farmacêutica e Refrigeração Indústria (CSMIAFRI) e fez uma apresentação que trouxe um alerta para empresas, pessoas e órgãos públicos

sobre a vulnerabilidade digital de dados ou arquivos.

Carvalho destacou que neste período de pandemia, com mais pessoas na frente dos computadores por conta do home office, houve um aumento no número de ataques cibernéticos. Em junho de 2020 foram cerca de 400 mil, em janeiro do ano seguinte o número cresceu exponencialmente e vem

preocupando autoridades.

De acordo com o General, os hackers estão atacando principalmente as empresas de energia. Eles usam uma artimanha de resgatar os dados e depois cobram para devolvê-los. “Isso tem sido uma grande preocupação para o governo no sentido de auxiliar as empresas na infraestrutura cibernética e proteção de suas informações”, reforçou.

Na atualidade, a maioria dos ataques ocorrem nas redes administrativas, já que os hackers tem mais dificuldade para chegar nas redes operacionais. “Existe uma proteção entre a rede administrativa e a rede operacional. E muitas dessas infraestruturas estão mais alertas e protegendo melhor seus sistemas operacionais”, revelou.

Quanto a investimentos feitos na segurança das informações, o general frisou que o hacker tem uma alta habilidade de explorar os meios cibernéticos e não existe sistema totalmente seguro, assim sempre haverá ataques,



pois não há limite para a criatividade dos agentes das ameaças. “Precisamos de implementar ações de prevenção para a proteção. Graças a Deus, as empresas estão acordando, contratando gente que não tem, necessariamente, estudo superior, mas que possui habilidade e competência para trabalhar na área cibernética”, alertou.

### ESTRATÉGIAS PARA MINIMIZAR OS ATAQUES

O General do Exército Brasileiro frisou que as ameaças sempre estarão na ofensiva, impondo um trabalho permanente técnico e de inteligência. Toda organização deve possuir uma segurança cibernética eficaz, eficiente e efetiva. Paulo Sergio comentou que os pontos fortes para o investimento em prevenção envolvem capacitação, conscientização, trabalho preventivo, emprego de simulação, ações colaborativas e intercâmbio de boas práticas, envolvendo empresas, academia e governo. ■

## CÂMARAS SETORIAIS E REGIONAIS

# Cenários e expectativas para setor de construção civil são analisados na reunião do GT- Civil

Detalhes sobre a feira Smart.Com, evento inédito para a indústria da construção no Brasil, foi outro tema abordado no encontro

“Iniciamos 2021 com a expectativa do setor de construção civil crescer 4%. No entanto, estamos revendo esse crescimento por causa do aumento elevado de custos e do desabastecimento de insumos, principalmente do aço, o que desestimula o lançamento de novos empreendimentos”, afirmou Ieda Vasconcelos ①, economista da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), durante reunião do Grupo de Trabalho de Máquinas e Equipamentos para Construção Civil (GT-Civil), realizada no dia 20 de abril.

Ieda expôs que o segmento teve cinco anos consecutivos (2014\2019) com queda de quase 30% do seu Pro-



duto Interno Bruto (PIB) devido a fatores como as altas taxas de juros, ambiente macroeconômico mais tumultuado e crise política. “Em 2019 registramos um aumento nas atividades. Já em 2020 tínhamos a expectativa de fortalecer nosso crescimento, no entanto, veio a pandemia no mês de março e nos afetou”.

Apesar do mercado da construção chegar no final de 2020 com mesmo patamar do PIB de 2007, segundo Ieda, o setor foi o que mais gerou empregos

com carteira assinada no país, ou seja, foram mais de 106 mil postos de trabalho de acordo com dados da Secretaria Especial da Previdência e Trabalho do Ministério da Economia. “Em fevereiro de 2021 foram gerados 43.469 novos empregos formais no setor da construção civil”.

Para a economista, o setor está no mesmo patamar de algumas atividades que estão em expansão em todo o país. “Comparando 2020 com 2019 nossas vendas cresceram 9,8%. Por outro

lado, por se um ano de pandemia e estarmos com algumas dificuldades econômicas e de insumos, nós tivemos queda de 17,8% nos lançamentos imobiliários. Essa diminuição no número de lançamentos fez com que nosso estoque de unidades disponíveis para comercialização caísse 12,3%. Esse cenário nos mostra que temos uma janela de oportunidades para crescer porque o número de unidades disponíveis para comercialização encontra-se num dos menores patamares da série histórica”.

**FEIRA.** Informações da feira Smart.Com (Construction of Tomorrow Technology and Innovation), que acontecerá de 06 a 07 de julho, no São Paulo Expo – SP foi outro assunto tratado na reunião. O evento tem o objetivo de criar uma plataforma de disseminação de conhecimentos, novas tecnologias e inovação para os setores engenharia, infraestrutura, Real Estate e Rental.

Os associados da ABIMAQ têm direito a 10% de desconto na aquisição de cotas de patrocínio e ingressos para o participar do congresso. ■

## Projetos Advanced 2022 e MiBi são apresentados durante reunião da CSMF

A Câmara Setorial de Máquinas-Ferramenta e Sistemas Integrados de Manufatura (CSMF) promoveu, no dia 14 de abril, sua reunião mensal e, na ocasião, apresentou aos seus associados dois projetos elaborados em prol da indústria nacional

O encontro contou com participação do presidente executivo da ABIMAQ, José Velloso, que destacou o atual desempenho do setor e da economia o país. “O setor de vocês está indo muito bem e o que mais cresce na indústria é o de máquinas e equipamentos. E a economia está desacelerando fortemente, mais rápido que se prenunciava, só que o nosso setor está acelerando, está aumentando de ritmo no crescimento. Então, dentro da situação do país, estamos bem”, comentou.

Na ocasião, o CEO e presidente sul-americano da empresa Hexagon, Danilo Lapastini, conduziu a apresentação do projeto Advanced 2022, que engloba fabricantes de veículos autopropulsados de passeio, de carga, e de atividades agrícolas e visa proporcionar o desenvolvimento acelerado da indústria automotiva e sua cadeia de fornecimento. Leva benefícios diretos ao consumidor final, aos fabricantes

**O projeto Advanced 2022, engloba fabricantes de veículos e visa proporcionar o desenvolvimento acelerado da indústria automotiva e sua cadeia de fornecimento**

de veículos e seus fornecedores, e, conseqüentemente, à economia do País.

“Ele tem por objetivo articular um ambiente empresarial favorável à consolidação e desenvolvimento da cadeia de suprimentos do setor automotivo nacional, que implique em crescimento e fortalecimento da cadeia produtiva como um todo (fornecedores e clientes), informar e orientar sobre novas tecnologias com o propósito de fo-

mentar a modernização das empresas da cadeia de suprimentos automotivos nacional”, explicou Lapastini.

O diretor do ICT SAE4 Mobility ligado à SAE BRASIL, Erwin Franieck, falou do Projeto MiBi: cooperação em prol da indústria nacional, que visa estruturar a cadeia para fabricar no Brasil componentes críticos importados por falta de similar nacional utilizados pela indústria automobilística, promovendo desenvolvimento tecnológico, inclusive de máquinas e equipamentos.

“O sucesso obtido com o consórcio para desenvolvimento de ventiladores pulmonares – que permitiu a fabricação de mais de 15.000 desses equipamentos em três meses, com nacionalização de componentes em falta no mercado internacional – estimularam essa ação de nacionalização do que é estratégico para a indústria automotiva aqui instalada. Para isso, estamos escolhendo projetos-piloto dentro de cinco principais commodities tecno-

lógicas, para atuarmos em toda a cadeia com a proposta de consórcio, usando todas as parcerias e recursos disponíveis”, esclareceu Franieck, ao informar que a escolha está sendo realizada em conjunto com as associações, considerando as chances reais de nacionalização e oportunidades de aumento de competitividade. ■

**O Projeto MiBi: cooperação em prol da indústria nacional, que visa estruturar a cadeia para fabricar no Brasil componentes críticos importados por falta de similar nacional**





» Departamento de Financiamentos

Informações adicionais podem ser obtidas com o DEFI/ABIMAQ.

» Site: <http://bit.ly/abimaq-financiamentos> » Tel.: (11) 5582-6361 » E-mail: [defi@abimaq.org.br](mailto:defi@abimaq.org.br)

## SGC Central e Sicoob Credicitrus apresentam produtos e serviços durante reunião do Conselho de Financiamentos da ABIMAQ

Garantias exigidas nas operações de crédito junto às instituições financeiras e plataforma digital foram mostradas aos participantes do evento online

O Conselho de Financiamentos da ABIMAQ realizou, no dia 13 de abril, sua reunião mensal com objetivo de coordenar ações e tratar de melhorias e ofertas de crédito voltadas para o setor de máquinas e equipamentos. Intermediado pela gerente do departamento, Gislene Rezende, o encontro online contou com participação das empresas Sociedade Garantidora de Crédito (SGC Central) e Sicoob Credicitrus.

O diretor Administrativo e Financeiro da SGC Central, Marco Vianey Rothe, explicou a importância da Sociedade Garantidora contribui para o desenvolvimento econômico, beneficiando as MPEs com melhores condições ao crédito, acesso de garantias e melhor competitividade.

“As sociedades garantidoras atuam como um balcão de negócios e a SGC está na retaguarda atendendo a análise de crédito para que se possa viabilizar mais negócios e agilizar o processo de negócios”, defendeu Rothe.

No ano de 2019, foram 12.971 operações das SGC filiadas somando R\$ 544,4 milhões em financiamentos e R\$ 386,9 milhões em garantias. Já no ano seguinte, o número de

**SICOOB  
CREDICITRUS**  
Cooperativa de Crédito

**SGC CENTRAL**  
Sociedade Garantidora de Crédito

operações saltou para R\$ 796,6 milhões em financiamentos e R\$ 571,9 milhões em garantias, um crescimento de 47,8 % em garantias.

Cartão BNDES, investimentos em energia fotovoltaica, capital de giro e algumas linhas de investimentos são alguns dos produtos cobertos pela SGC Central.

Conta com os bancos BRDE, Fomento PR, Sicredi, Sicoob, Cresol e AILOS, com a oferta de até 80% de complemento de garantia, através de carta de garantia com limite máximo de até R\$ 150 mil.

Os interessados em obter a carta garantia devem procurar as filiais da SGCs de sua região para se associar, enviar a documentação para a análise da viabilidade do crédito e qual o agente financeiro conveniado que pretende operar.

Parceira da ABIMAQ, a Sicoob Credicitrus representada por Karina Cavazine e Juliana Domingues, explanam como funciona a cooperativa e quais os tipos de linhas de crédito e serviços oferecem, além da ferramenta MarketClub, no qual foi assunto principal apresentado.



**PLATAFORMA DIGITAL PARA DIVULGAÇÃO DA EMPRESA, OFERTANDO PRODUTOS E SERVIÇOS.**

O MarketClub Credicitrus é uma plataforma digital onde pessoas físicas e jurídicas, podem divulgar suas empresas e ofertar produtos e serviços que podem ser financiados a milhares de cooperados.

A adesão não tem custo, a participação gera publicidade gratuita para o ofertante possibilitando oportunidade de desconto ao comprador e recebimento a vista para o vendedor.

Os financiamentos são feitos diretamente no estabelecimento comercial sem a necessidade de ir até uma filial Credicitrus e o próprio prestador de serviços ou vendedor simula o valor das parcelas e envia as propostas por meio do Portal MarketClub. ■

» SAIBA MAIS

» Para mais informações entre em contato com o departamento de Financiamentos da ABIMAQ através do e-mail: [defi@abimaq.org.br](mailto:defi@abimaq.org.br).

## Prorrogação da Carência de operações já concedidas no PRONAMPE

Passa de 08 para 11 meses de carência

Para dar suporte às micro e pequenas empresas em função da atual situação financeira, no início do mês de março/21, foi noticiado pelo Ministério da Economia a possibilidade de os Bancos estenderem o prazo de carência das operações já concedidas do Programa Nacional de Apoio às Microempres

as e Empresas de Pequeno Porte (Pronampe), de 08 para 11 meses, ou seja, aumentando mais três meses.

O Banco do Brasil e Caixa Econômica, grandes agentes operadores do Programa em 2020, após ajustarem seus sistemas, estão recebendo os pedidos das empresas aptas à prorrogação da carência.

No caso do Banco do Brasil, será aderida às três primeiras parcelas, e caso o cliente já tenha pago a primeira parcela, poderá ser prorrogado a segunda e a terceira. Já a

Caixa Econômica, informou que os clientes com contratos ainda em fase de carência ou que não efetuaram o pagamento da primeira prestação com até 59 dias de atraso, podem solicitar.

As empresas que desejarem prorrogar a carência da linha devem procurar seus gerentes de relacionamento dos bancos que realizaram as operações, para solicitar o pedido.

A ABIMAQ mantém constante diálogo com o Ministério da Economia e outros órgãos para propor me-

didias de caráter emergencial de combate à pandemia do Coronavírus. Além do aumento da carência para as operações do Pronampe, estamos em busca de novas possibilidades para auxiliar as empresas na demanda por crédito.

Ressaltamos que, para dar suporte e acompanhar as empresas na busca de financiamentos, os interessados poderão, a qualquer momento, contatar o DEFI por meio do e-mail [defi@abimaq.org.br](mailto:defi@abimaq.org.br) - (11) 5582-6361. ■



## FINANCIAMENTOS

# ABIMAQ reforça necessidade de medidas emergenciais junto ao BNDES

A entidade realiza mensalmente reunião com BNDES a fim de aproximar associadas com diretoria do banco. Para as empresas que tem interesse de participar do encontro basta entrar em contato com Departamento de Financiamentos da associação

No último encontro, realizado no dia 7 e abril com a dire-



toria do BNDES, a entidade reiterou a essencialidade da retomada das medidas de apoio às empresas e ao emprego que proporcionem redução dos impactos à economia para que o setor produtivo atravessasse esse período de incerteza que assola o país por conta da pandemia.

Marcelo Porteiro, Superintendente da Área de Canais Digitais, ressaltou que já existe uma mobilização do BNDES junto ao Governo Federal, observando o aprendizado da primeira edição, principalmente o que poderia ser colocado em prática em pouco espaço de tempo.

Com relação a construção do próximo Plano Safra, Caio Araújo, Chefe de Departamento de Canais de Distribuição e Parcerias, explicou que estão em tratativas com o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento - MAPA, e que mesmo com o anúncio do corte, o ministério solicitou ao BNDES que apresentasse a demanda mantendo o mesmo ou superior, nível de apoio. No entanto, relatou que até o momento não tem visibilidade quanto à dotação para o próximo Plano e quais os recortes que serão feitos. Todavia, acrescentou a importância do Programa BNDES Crédito Rural para suprir essa lacuna.

Paulo Bertolini, presidente da Câmara Setorial de Equipamentos para Armazenagem de Grãos, enfatizou a relevância da Taxa Fixa do BNDES (TFB) para o setor agro e principalmente na linha BNDES Crédito Rural, onde junto com o BNDES, buscam alternativas para a utilização da taxa fixa nos projetos de investimentos que ultrapassem o prazo de 90 dias para a liberação do recurso.

Outro ponto levantado pela Giselle Rezende, Gerente do Departamento de Financiamentos, foi a flexibilização nas garantias no Finame Direto. Relatou ainda que em reuniões anteriores, foi proposto ao BNDES a possibilidade do aceite de seguro performance e recebíveis. Bruno Plattek, do Departamento das Indústrias Intensivas em Tecnologia e Conectividade, informou que esse assunto vem sendo discutido internamente e a abordagem tem sido na elaboração de instrumentos alternativos, porém não é algo que está forte no radar do Banco para sair a curto prazo. ■



# ABIMAQ e Bradesco debatem sobre as estratégias de financiamentos agrícolas

Para debater pautas com vistas às soluções e estratégias para o setor agropecuário, no dia 28 de abril, a ABIMAQ se reuniu com o diretor de Agronegócio do Bradesco, Roberto França, por videoconferência

Pedro Estevão Bastos, presidente da Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas (CSMIA) da ABIMAQ, explanou ao Bradesco sobre a apreensão do setor em função do crédito agrícola previsto para o Plano Safra 21/22. “Apesar do cenário atípico em decorrência da pandemia de Covid-19, o mercado agrícola obteve uma curva crescente e aqueceu o setor em vendas”.

A ABIMAQ, por fazer parte da cadeia do agronegócio mantém a preocupação de como os recursos serão distribuídos no novo Plano Safra – a partir de julho/21, considerando que os próximos passos de definição são extremamente importantes para o planejamento e início dos negócios. O apoio dos bancos comerciais para expandir e desenvolver o mercado também é fundamental nesse processo.

Roberto França, diretor de Agronegócio do Bradesco, salientou que o agro é fator primordial para o desenvolvimento e movimentação do país. Revelou que o mercado agrícola, apesar de forte, enfrenta alguns entraves que impedem a real alavancagem do setor e que precisam ser revistas, como é o caso de outorga de água e concessão de crédito.

Renato Silva, presidente da Câmara Setorial de Equipamentos de Irrigação (CSEI) da ABIMAQ, informou que historicamente a questão crédito tem uma importância muito grande no setor, mas em termos de processos, a outorga é um pilar que requer maior atenção. “Um outro fator importante está relacionado aos entraves de licenças ambientais, mas que existe um movimento importante para resolver isso”, completou.

Paulo Bertolini, presidente da Câmara Setorial de Equipamentos para Armazenagem de Grãos (CSEAG) da ABIMAQ relatou que embora os governos reconheçam o setor de armazenagem como estratégico para o país, ainda não está sendo possível transformá-lo em ações práticas. “Uma das dificuldades do segmento está mais atrelada ao descasamento entre o momento da necessidade de armazenagem com a liberação e/ou disponibilidade do crédito (principalmente os controlados), e não em função da capacidade produtiva das empresas”.

Tomando como base a importância da execução do crédito rural, Roberto França relatou que os bancos possuem muita vontade de ampliar suas carteiras agrícolas, mas que o problema maior não está



relacionado a falta de recursos, caso não houvesse a curva de longo prazo tão maior do que o que é visto na realidade de curto prazo, seria possível financiar sem a presença/participação do governo, mas que isso iria requerer diversas vertentes políticas.

“A Lei do Agro permitiu os bancos privados a participarem das linhas equalizadas que até então era uma realidade somente ao Banco do Brasil e Cooperativas de Crédito”, expôs ele à ABIMAQ. Entretanto, o Bradesco está discutindo meios para que atue como alternativo no crédito rural com possibilidade de financiamentos nas mesmas condições aplicadas nos programas do Plano Safra, cuja demanda é alta.

Os bancos são obrigados a aplicarem parte dos seus depósitos a vista no agronegócio. No caso do Bradesco, há estimativa de aproximadamente R\$ 12,5 bilhões, sendo que desse valor, 22% do recurso deverá ser destinado à agricultura familiar, 28% aos médios produtores e 50% aos grandes produtores.

Os financiamentos realizados com recursos próprios dos bancos são possíveis, mas acabam inviabilizando as operações tendo em vista que o patamar de taxa não é adequado ao produtor, “deveria ter um equilíbrio fiscal, a curva de juros de longo prazo é mais sensível para o setor do agro e é preciso estar em constante debate com o governo”, comentou ele.

Complementando, Luiz Renato Gonçalves, Gerente Departamental do Bradesco, expôs na ocasião que algumas das questões fiscais que estão sendo discutidas atualmente, acabam impactando nas operações. Relatou ainda que há a linha alternativa no mercado – BNDES Crédito Rural, que não possui características dos programas agrícolas, mas funciona bem pelas diversas vantagens que apresenta, e mesmo não tendo um custo tão favorável é mais baixo do que o custo de mercado”, expôs ele aos presentes.

Com intuito de expandir ainda mais a participação do Bradesco e seu portfólio de crédito no âmbito do setor, o banco informou ter um comprometimento com o mercado agropecuário, articulando ações que visam a viabilização de financiamentos.

Valendo-se do encontro, o Bradesco se propôs a prospectar agendas mensais de interesse do setor em conjunto com a ABIMAQ, para debater sobre os avanços do crédito rural. ■



## COMÉRCIO EXTERIOR



# Orçamento da União de 2021 e os recursos destinados para o Proex – Programa de Financiamento às Exportações

A ABIMAQ acompanhou o processo de aprovação da Lei Orçamentária Anual e a demanda para a recomposição do orçamento do Programa.

**C**onfirmado as recorrentes críticas do setor industrial sobre a disponibilidade de recursos para programas de apoio às exportações, o montante aprovado na Lei Orçamentária Anual de 2021 para o Proex – Programa de Financiamento às Exportações ficou aquém do esperado. Na proposta orçamentária apresentada pelo relator geral do orçamento, Senador Márcio Bittar, a dotação de R\$1,06 bilhão para o Proex-Equalização foi reduzida para R\$560 milhões para o Programa. Tendo em vista que R\$172 milhões já estão comprometidos, o valor aprovado coloca em risco a continuidade do programa, que conta com o limitado saldo de R\$388 milhões para todas as operações realizadas até o final de 2021.

O quadro é ainda mais preocu-

pante porque R\$680 milhões encontram-se empenhados em operações já aprovadas pelo Banco do Brasil. A indisponibilidade de recursos, cujas consequências já podem ser percebidas no atual bloqueio de novas operações de equalização, pode acarretar um déficit de R\$292 milhões e o risco de descumprimento da Lei de Responsabilidade Fiscal, caso não haja recomposição do orçamento do programa em 2021.

A Secretaria do Tesouro Nacional aponta que a recomposição do orçamento do Proex-Equalização é uma ação considerada prioritária. Com este objetivo, foi apresentado, no último dia 23 de abril, o Projeto de Lei do Congresso Nacional (PLN) nº 4/21 para a abertura de crédito suplementar para operações oficiais de

**Tendo em vista que R\$172 milhões já estão comprometidos, o valor aprovado coloca em risco a continuidade do programa, que conta com o limitado saldo de R\$388 milhões para todas as operações realizadas até o final de 2021.**

crédito. O projeto, que tramita no Congresso Nacional, abre crédito suplementar no valor de R\$500 milhões para o Proex e aguarda aprovação do Legislativo.

O montante alocado para Operações Oficiais de Crédito destinadas ao Proex é definido anualmente pelo Orçamento Público da União, e o repasse dos recursos é feito pelo mercado financeiro, por intermédio de bancos comerciais de investimento e de desenvolvimento que atuam como agentes financeiros da União para os desembolsos. A dotação anual do programa nem sempre é definida no início do exercício e, mesmo quando aprovada, sua distribuição ao longo do ano é incerta, dificultando o planejamento de longo prazo por parte dos exportadores. ■

## TREINAMENTOS ABIMAQ



» Confira abaixo a programação de treinamentos disponíveis para o mês de maio até início de junho de 2021.

» Site: [www.abimaq.org.br/cursos](http://www.abimaq.org.br/cursos) » Tel.: (11) 5582-6321/5703 » E-mail: [capacitacao@abimaq.org.br](mailto:capacitacao@abimaq.org.br)

**13 de Maio** → WEBINAR → Gestão Estratégica de Gestão de Resíduos

**13 de Maio** → WEBINAR → LGPD no Universo Corporativo: Contextualização e Perspectivas Futuras

**18 à 19 de maio** → ONLINE - Capacitação em Classificação Fiscal de Mercadorias - Interpretação da Teoria e Aplicação Prática

**17 à 20 de Maio** → ONLINE → Projetos de Redução de Massa

**21 de Maio** → ONLINE → NR13 - Vasos de Pressão - Noções Básicas

**24 de Maio** → ONLINE → Como Reduzir Custos na Indústria

**28 de Maio** → ONLINE → PALESTRA GRATUITA - Como Contestar Pleitos Objeto

de Importação (ex-tarifário, bens usados e similar)

**31 de Maio** → ONLINE → NR12- Robôs Colaborativos Segurança – Noções Básicas

**07 de Junho** → ONLINE → Vendas de Alto Impacto por Telefone

**08 e 09 de Junho** → ONLINE → Introdução à Avaliação de Risco Conforme

NBR ISO 12100:2013

**09 de Junho** → WEBINAR → Como Reduzir em Média 25% de Matéria-Prima de uma Peça Fundida apenas utilizando o Projeto do Molde

**10 e 11 de Junho** → ONLINE → Noções Básicas de Legislação Tributária e Contabilidade. ■





# ABIMAQ e Apex-Brasil renovam por mais um ciclo o Programa Brazil Machinery Solutions

A cerimônia virtual para assinatura do convênio de cooperação técnica e financeira entre a associação e a agência firma a parceria para o biênio 2021-2023

Empresários do setor e a diretoria da ABIMAQ receberam, no dia 26 de abril, em cerimônia virtual, o presidente da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil), Sérgio Segóvia ①. Na ocasião, foi assinada a renovação do Convênio de Cooperação Técnica Financeira para o ciclo 2021-2023 do Programa Brazil Machinery Solutions, que tem o objetivo de impulsionar o desenvolvimento das empresas brasileiras fabricantes de máquinas e equipamentos no mercado internacional, por meio do apoio às suas exportações, bem como no fortalecimento da imagem do Brasil como fornecedor de tecnologia e soluções

A cerimônia foi aberta pela diretora executiva de Mercado Externo da ABIMAQ, Patrícia Gomes ②, que destacou o desempenho positivo da performance do Programa Brazil Machinery Solutions nos últimos 10 anos. Quatro indicadores apresentaram resultados de amplo crescimento durante o período de 2010 a 2020. O primeiro é o número de empresas apoiadas que aumentou 136%. O segundo é o universo de empresas exportadoras, em 2010, haviam 145 empresas apoiadas pelos BMS que tinham atuação internacional, em 2020 foram 323 empresas, representando um crescimento de 123%. Com o aumento da base de empresas apoiadas e atuantes no mercado externo, o reflexo positivo se desdobrou para a quantidade de destinos de exportação do programa em 160 países. O quarto e último indicador é o valor das exportações das empresas apoiadas que dobrou nos últimos anos. A diretora, destacou ainda, a agenda de trabalho para o biênio, estratégias de atuação do programa por meio de plataformas virtuais e as orientações para a adesão ao Brazil Machinery Solutions. Mais informações estão disponíveis no site: [www.brazilmachinery.com](http://www.brazilmachinery.com).

Para celebrar esse momento, o evento contou com a participação de 03 representantes de empresas apoiadas pelo Brazil Machinery Solutions: Fernando José ③ da empresa Branqs Automação, Fábio Kreutzfeld ④ da Delta Máquinas e Bruno Alexandre ⑤ da Schulz S.A. Os empresários deram depoimentos sobre os desafios da atuação internacional e o processo de preparação/capacitação para a exportação.

“A nossa participação no Programa de Qualificação para Exportação (PEIEX) foi de extrema importância para a Branqs. Todos os setores da empresa foram trabalhados, provocando uma revolução na empresa em todos os sentidos. O PEIEX nos ajudou a realizar um diagnóstico detalhado identificando nossas principais fraquezas e nos ofereceu consultoria presencial nas áreas de vendas e comércio exterior, além de realizar capacitações nas áreas de administração estratégica e capital humano”, destacou Fernando José - Branqs Automação.

“Participar do Programa Brazil Machinery Solutions



ampliou o sonho da Delta de ser uma empresa exportadora. Tínhamos o desejo de alcançar voos mais altos, mas não sabíamos por onde começar e o primeiro passo foi entender as necessidades dos clientes internacionais e mercados potenciais. Por isso, investimos em inteligência de mercado, fortalecimento da marca, desenvolvimento de produtos e diferencial competitivo. Com isso, hoje somos uma empresa que exporta para mais de nove países”, declarou Fábio Kreutzfeld, Delta Máquinas.

“A Schulz já participou de vários eventos com o Programa Brazil Machinery Solutions e em todos tivemos ótimos retornos, seja abrindo novos distribuidores em cidades importantes da América Latina nas quais não tínhamos presença (Arequipa, por exemplo) seja captando sugestões de melhorias feitas em nossos produtos pelos usuários de nossos compressores nos diferentes países. Acreditamos na força do Programa e seguiremos sendo parte integrante dele por muitos e muitos anos”, destacou Bruno Alexandre, da Schulz S.A

Ao cumprimentar os presentes, o presidente Sérgio Segóvia falou sobre o longo histórico de parceria com a ABIMAQ e destacou a relevância da indústria de máquinas e equipamentos tanto para os demais setores industriais, atuando como termômetro do crescimento do País, como pela sua capacidade de articulação política e de discussão dos grandes temas econômicos que afligem a produção nacional. “Adicionalmente, quero agradecer pessoalmente e em nome da Apex-Brasil o belíssimo trabalho de fortalecimento da cultura exportadora que a ABIMAQ tem desenvolvido nos últimos 21 anos. Aumentando a base de empresas exportadoras de 20% para os atuais 56%”

Apesar da queda das exportações provocada pela crise gerada pela pandemia da Covid-19 nos resultados de 2020, verifica-se que o projeto está bem posicionado, revelando a força dos empresários e da capacidade de resiliência do setor de máquinas e equipamentos: representando 22,4% do total das exportações brasileiras do setor. 180 empresas apoiadas aumentaram suas vendas internacionais



(mesmo em período de crise mundial) e 169 empresas exportaram para mercados inéditos. Números que nos enchem de orgulho e esperanças!

O presidente executivo da ABIMAQ, José Velloso ⑥, destacou que o comércio exterior tem papel central no desenvolvimento e na recuperação de qualquer economia, resultando em geração de renda e emprego de melhor qualidade. Passado o período mais crítico da crise provocada pela pandemia do novo coronavírus, os esforços de recuperação econômica dependerão em grande medida da demanda externa por bens e serviços nacionais. Em vista do potencial das exportações como motor de crescimento da economia e de geração de emprego e renda, o comércio exterior deve ocupar um espaço de maior centralidade nas políticas governamentais de retomada da atividade econômica.

Para finalizar, a Jornada Internacional 2021 foi oficialmente lançada pela Gerente de Promoção Comercial Internacional da ABIMAQ, Tábata Silva ⑦. A ação é uma iniciativa conjunta da Campanha Esforço Exportador e do Programa Brazil Machinery Solutions. A programação propõe um ano inteiro com conteúdos sobre exportação e terá início com dois eventos. O primeiro é o webinar: Pequenas e Médias empresas no Comércio Internacional. Porque a internacionalização é a chave para a expansão dos seus negócios? - que foi realizado no dia 05 de maio em parceria com a FECAP. O segundo é o webinar que acontecerá no dia 11 de maio às 11h - Agropecuária nos Estados Unidos: Oportunidades para o setor de máquinas e equipamentos - o evento é organizado em parceria com a Apex-Brasil por meio do seu escritório em Miami e com o adido agrícola sediado em Washington do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). Para acompanhar futuros eventos e lançamentos relacionados à Jornada Internacional convidamos os interessados a acessarem: <https://conteudo.abimaq.org.br/jornada-internacional-2021>. A Cerimônia de assinatura do novo Convênio com a Apex-Brasil está disponível em: <https://youtu.be/vevi5tLhsVM> ■



## COMÉRCIO EXTERIOR

# FECAP é convidada para webinar sobre internacionalização de pequenas e médias empresas

O evento online foi realizado por meio de uma parceria com a diretoria de mercado externo e abordou a internacionalização do setor

No dia 05 de maio foi realizado o webinar: Pequenas e médias empresas no comércio Internacional. Porque a internacionalização é a chave para a expansão dos seus negócios? O evento foi o primeiro de uma série de conteúdos que está sendo preparado pela diretoria de mercado externo da ABIMAQ para o ano de 2021. As capacitações estão dentro da Campanha Jornada Internacional que tem como objetivo preparar o empresário brasileiro para transformar a exportação em uma ação estratégica para a indústria nacional.

A Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado (FECAP), instituição convidada para ser a primeira parceira desta ação, foi representada pela doutora e mestre em administração de empresas Miriam Vale. A palestrante é também coordenadora do PEIEX FECAP, iniciativa em parceria com a Apex-Brasil (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos) que tem como meta atender 450 empresas na região metropolitana de



São Paulo e de São José dos Campos. A retomada dos atendimentos deve acontecer ainda no primeiro trimestre de 2021.

A Jornada Internacional 2021 é uma iniciativa conjunta da Campanha Esforço Exportador e do Programa Brazil Machinery Solutions. A programação propõe um ano inteiro com conteúdos sobre exportação. Seja por meio de webinars, artigos ou estudos de mercado a proposta é promover um ambiente propício para sanar as dúvidas sobre atuação no mercado internacional e que as empresas brasileiras possam enxergar a exportação como uma oportunidade de modernização, melhorias em gestão de processos, avanços tecnológicos e aumento de qualidade que leva a ganhos em competitividade, refletindo também em suas operações no mercado interno. Para acompanhar futuros eventos e lançamentos relacionados à Campanha convidamos os interessados a acessarem: <https://conteudo.abimaq.org.br/jornada-internacional-2021> ■



## Brazil Machinery Solutions é apresentado para as associadas da ABIMAQ

As reuniões têm como objetivo apresentar a agenda de trabalho para o biênio 2021-2023, além de orientar as empresas para utilização do apoio para internacionalização.

Entre o final de março e o mês de abril, membros da equipe da Diretoria de Merca-



Industrial (CSMIA-FRI), Máquinas e Equipamentos para Cimento e Mineração (CSCM), Equi-

pamentos Motorizados para Manutenção de Grama e Jardinagem e Máquinas Portáteis para Manejo Florestal (CSGF), Equipamentos Navais, Onshore e Offshore (CSE-NO), Máquinas e Equipamentos de Aplicação Geral (CSEAG), Equipamentos de Irrigação (CSEI), Máquinas Rodoviárias (CSMR), e os Grupos de Trabalho de: Fundação, Estruturas Modulares e Energia Solar e Conselho de Energia Eólica.

Com o objetivo de apresentar a

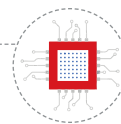
agenda de trabalho do Programa Brazil Machinery Solutions para o biênio 2021-2023, a participação de representantes da diretoria de mercado externo nas reuniões tem o objetivo de conscientizar os empresários do setor para a adesão e utilização das ferramentas de apoio do Programa para a atuação internacional. Atualmente, o Programa Brazil Machinery Solutions atende as quase 40 câmaras setoriais e grupos de trabalho da ABIMAQ, organizando as suas ações pelas verticais de atuação: agropecuário, alimentício, metal mecânico, mineração, óleo & gás, plástico e embalagem, saneamento básico, têxtil e multissetorial. Os mercados alvo para as ações diretas no próximo biênio são: Estados Unidos, México, Colômbia, Peru, Chile, Paraguai e Argentina. Além de mais 08 países que foram classificados como mercados secundários, integrando uma estratégia de prospecção de oportunidades para o setor.

A estratégia setorial de atuação do Brazil Machinery Solutions é orientada por 04 principais pilares: Capacitação, Inteligência de Mercado, Defesa de Interesses e Promoção Comercial. No total, o Projeto Setorial 2021-2023 promoverá

cerca de 40 ações entre feiras internacionais, missões comerciais e prospectivas, projetos compradores e imagem, além de iniciativas de comunicação e divulgação. O calendário do biênio está disponível no site: [brazilmachinery.com](http://brazilmachinery.com).

Com o adiamento das ações de negócios presenciais em virtude da pandemia da COVID-19, o mundo virtual passou a ser o destaque e uma das soluções para superar as restrições de encontros presenciais. Ao longo do próximo biênio, o Brazil Machinery Solutions potencializará a utilização da tecnologia para capacitar os empresários brasileiros para as reuniões B2B e ampliar os seus conhecimentos sobre mercados complexos e altamente regulados.

A adesão ao Programa é gratuita e se dá por meio do preenchimento do termo de adesão e pesquisa de maturidade. Essa é uma excelente oportunidade de começar a pensar no mercado internacional como ferramenta de crescimento e desenvolvimento. Para mais informações sobre como se tornar membro do programa os interessados podem entrar em contato com: Tábata Silva - (11) 5582-5755 - e-mail: [tatabata.silva@abimaq.org.br](mailto:tatabata.silva@abimaq.org.br) ■



## TECNOLOGIA

# Transformação Digital na Indústria: Pessoas e Cultura é tema da reunião do Conselho de Tecnologia

Representantes do Centro de Estudos e Sistemas Avançados do Recife (CESAR), BALLUFF, JACTO e AGCO compartilharam experiências de como as empresas estão estimulando e desenvolvendo pessoas e engajando as lideranças no processo de transformação digital

“Este ano faremos um ciclo de palestras a fim de discutir diversos aspectos estratégicos envolvendo a indústria 4.0 para as empresas terem a noção de qual será seu impacto. O primeiro será focado nas pessoas, ou seja, vamos debater de um lado a formação de mão de obra e do outro lado a capacitação do empresário”, destacou João Alfredo Delgado, diretor de Tecnologia da ABIMAQ, na abertura da reunião, realizada no dia 12 de abril.

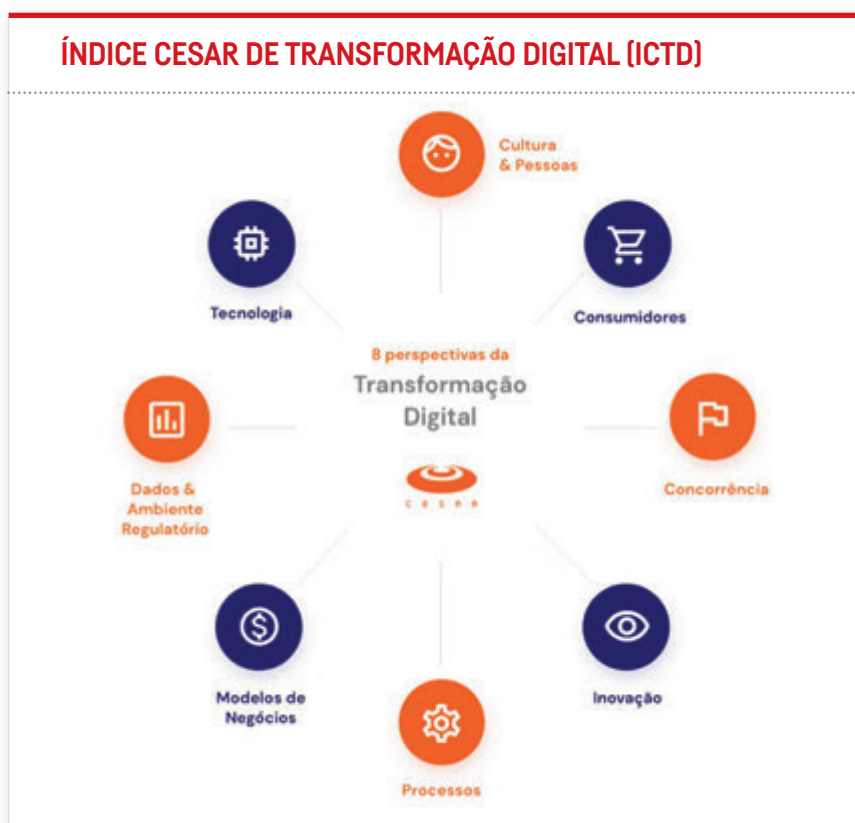
**Ricardo Mendonça:** Head de Transformação Digital do Centro de Estudos e Sistemas Avançados do Recife (CESAR), comentou sobre o Índice Cesar de Transformação Digital (ICTd). “Em 2019 sentindo todo o movimento da indústria no que

tange a este tema e decidimos criar uma ferramenta prática aonde as empresas pudessem fazer uma autoavaliação de como estão com relação a vários aspectos da tecnologia 4.0. Esse índice é baseado em oito eixos (confira quadro ao lado)”.

Mendonça explicou que o último levantamento, realizado em 2020, mapeou os impactos diretos das transformações provocadas pela Covid-19. “Um dos resultados principais mostrou que com a pandemia mais de 70% dos 844 respondentes estão mais propensos a investir em inovação. Além disso, 65% dos participantes afirmaram estarem cientes dos novos perfis profissionais que as suas organizações precisarão no futuro e estão trabalhando para captar e formar esses perfis”. Confira a pesquisa completa: <http://bit.ly/ictd2020>.

**Adriana Belmiro,** CEO da BALLUFF, afirmou que não existe o certo e o errado quando se fala na transformação digital, mas sim uma jornada que está baseada em três pilares. “O primeiro deles é que para tornar-se uma

### ÍNDICE CESAR DE TRANSFORMAÇÃO DIGITAL (ICTD)



empresa digitalizada é essencial revisar os processos operacionais. Depois é preciso pensar na digitalização em si. E por último, que é o mais desafiador, é necessário criar um novo modelo de negócio”.

Para Adriana, quando se olha a digitalização nas indústrias é vital ficar atento a quatro elementos fundamentais para esse processo de transformação acontecer. “É imprescindível entender a questão da cultura organizacional da empresa, ou seja, olhar para as pessoas. Segundo, deve-se pensar na convergência das tecnologias envolvendo as áreas de TI e de automação das plantas. Em terceiro avaliar a infraestrutura existente pensando na modernização por etapas. E por fim, estudar os custos.

Ela afirmou ainda que para transformação digital é essencial ter uma liderança engajada, comprometida e trabalhando junto. “Quando falo em liderança não é apenas no topo da organização. A parte

mais importante da liderança é a que está em contato com colaboradores de todas as áreas. Para isso, será importante criar uma cultura nas organizações do feedback constante a fim de gerar ideias e questionamentos para depois buscar soluções de comum acordo. Isso é um processo contínuo”.

**Pedro Estevão Bastos,** diretor de Relações Institucionais da Jacto, e presidente da Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas (CSMIA) da ABIMAQ, enfatizou o que faz a diferença na Jacto é, em primeiro lugar uma cultura organizacional forte. “Dentro dos dez valores da empresa, dois deles são relacionados a pessoas. O primeiro é desenvolver nossa gente, evitando tirar de outras empresas, ou seja, criar um ambiente organizacional favorável para o desenvolvimento e a aprendizagem de nossos colaboradores”.

Já o segundo valor, de acordo com Bastos, é espírito inovador para desenvolver novos produtos e tecnologias, impulso na busca de ideias e soluções. “O processo de planejamento da Jacto é estruturado para 3 e 10 anos. Atualmente a transformação digital na empresa é iniciativa importante dentro desse planejamento. No entanto, para essa mudança, não basta apenas ter engenheiros, é necessário manter pessoas de todas as áreas da companhia e que entendam essas soluções para que funcione a transformação digital”.

Para **Alexandre Gewehr,** IT Manager Manufacturing Business Partner at AGCO, antes de falar de robôs, tecnologias disruptivas e de todos elementos habilitadores da indústria 4.0 é fundamental falar primeiro do capital humano. “É preciso carregar o negócio da humanidade antes do digital e esse é o principal ponto que norteia as nossas discussões. Mesmo porque não é uma empresa que é inovadora, são as pessoas. Para isso, é necessário captar e receber este capital humano, identificar aonde essa pessoa entrega seu melhor potencial e desenvolvê-lo, e entender a importância de ter um ambiente ‘desbloqueado’ para que ele consiga trabalhar”.

**Daniel Cantarelli,** Manufacturing Engineering & APS Manager AGCO, explicou que a empresa tem um conceito ligado, principalmente na digitalização de projetos, chamado POC. “O POC ajuda muito nessa questão da viabilidade financeira ao fazer um pequeno laboratório na fábrica implementando uma solução que você quer extrapolar para algo maior. Ao realizar isso, lhe dará uma precisão daquilo que precisará fazer no futuro. O grande desafio é reduzir desperdício usando a tecnologia”. ■







» Departamento de competitividade, economia e estatística

Acesse as pesquisas e estudos especiais do setor.

» Site: <http://bit.ly/abimaq-economia> » Tel.: (11) 5582-6347 » E-mail: [deee@abimaq.org.br](mailto:deee@abimaq.org.br)



## Receita Líquida do setor de máquinas e equipamentos continua a crescer e acumula alta de 28% no primeiro trimestre de 2021 comparado com o mesmo período do ano passado

O crescimento é devido principalmente pelo mercado interno continuar aquecido

### » Receita Líquida de Vendas

Dados do mês de março de 2021 apontam continuidade da recuperação da atividade na indústria de máquinas e equipamentos.

A receita total do setor superou em 18,9% o resultado de fevereiro de 2021 e em 28,9% o do mesmo período de 2020. Com isso, o primeiro trimestre no ano encerrou com crescimento de 28%.

O resultado anualizado mostrou nova expansão, desta vez da ordem de 11,0%.

### » Receita Líquida Interna

O mercado doméstico continua como o responsável pela melhora no desempenho em alguns dos setores fabricantes de máquinas e equipamentos.

Em março o crescimento da receita interna foi 21,7% na comparação com o mês de fevereiro de 2021 e de 45,1% em relação a março de 2020.

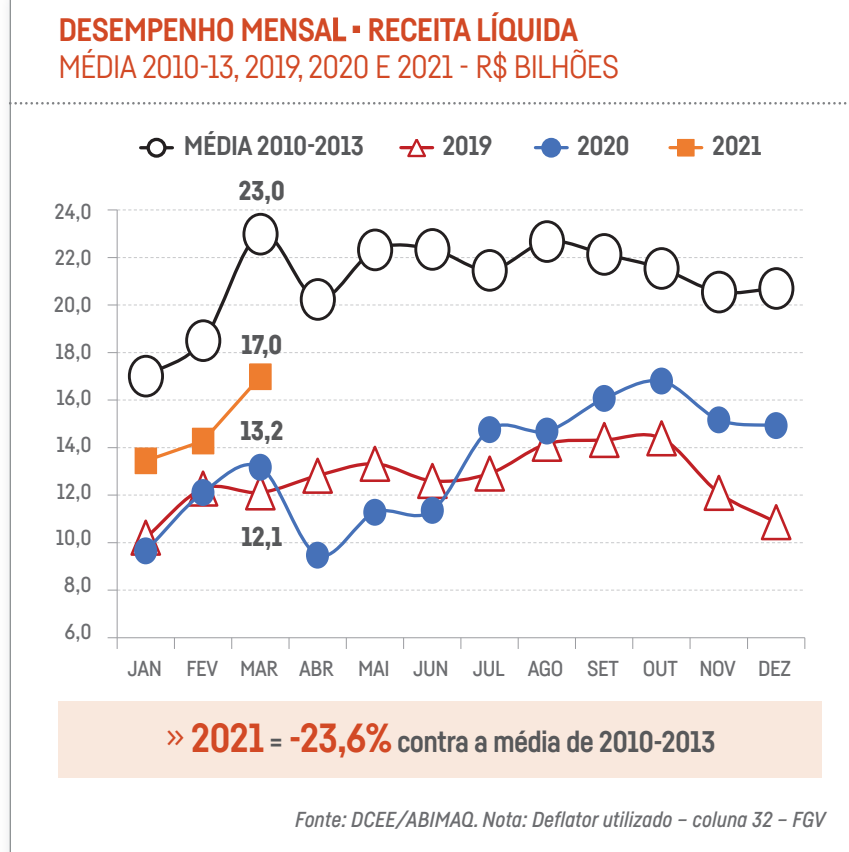
As exportações, por outro lado, mesmo tendo crescido sobre o mês de fevereiro de 2020 [+8,5%], registrou nova queda na comparação interanual [-2,5%], que refletiu em piora no desempenho anual [-1,4%].

### » Receita de Exportação

O mercado doméstico continua como o responsável pela melhora no desempenho em alguns dos setores fabricantes de máquinas e equipamentos.

Em março o crescimento da receita interna foi 21,7% na comparação com o mês de fevereiro de 2021 e de 45,1% em relação a março de 2020.

As exportações, por outro lado, mesmo tendo crescido sobre o mês



de fevereiro de 2020 [+8,5%], registrou nova queda na comparação interanual [-2,5%], que refletiu em piora no desempenho anual [-1,4%].

### » Importações

Em março de 2021 as importações voltaram a registrar crescimento, tanto na comparação mensal [+29,4%] como interanual [+21,4%].

Com isso, no ano, a queda passou de 24,3% para 11,6% (1º trimestre contra mesmo trimestre).

Esta recuperação na ponta era esperada, já que a forte queda observada em fevereiro estava

relacionada, na sua maior parte, à base de comparação inflada.

Ainda que no primeiro trimestre de 2021 a queda nas importações continue elevada, os dados de ponta indicam recuperação ao longo dos próximos meses. O mês de março registrou importação de US\$ 1,9 bi, valor 33% acima da média observada em 2020.

### » Consumo Aparente

O aumento das receitas no mercado local e o forte incremento das importações durante o mês de março foram reflexo do aumento

interanual de 28,5% no consumo aparente de máquinas e equipamentos.

No trimestre o consumo registrou crescimento de 11% ante 2,4% observado em fevereiro.

Em março o market share ocupado pelo fabricante nacional estabilizou tanto em relação ao resultado observado em fevereiro e como ao observado em 2020.

### » Produção

Durante o mês de março de 2021 a indústria brasileira de máquinas e equipamentos elevou, mais uma vez, o nível de utilização da sua capacidade instalada e atingiu 76%.

A carteira de pedido, medida em número de semanas para atendimento também registrou expansão [6,4%] na ponta. Atualmente se encontra 26,3% acima do nível observado em março de 2020. Equivalente a 12 semanas de carteira de pedidos.

Os dados até o mês de março indicam, no curto prazo, continuidade da expansão das atividades do setor.

### » Emprego

O quadro de pessoal da indústria brasileira de máquinas e equipamentos também segue em crescimento.

O mês de março de 2021 registrou o nono crescimento consecutivo no número de pessoas empregadas no setor.

A indústria de máquinas e equipamentos encerrou o mês de março com quase 340 mil pessoas empregadas diretamente.

Em relação ao mês de março de 2020, foram criados 38 mil postos de trabalho no setor nacional. ■

Divulgação



## SPUTNIK E O VALE DO SILÍCIO

O Vale do Silício, na Califórnia, se mantém há décadas como paradigma mundial da inovação tecnológica. Apenas o valor de mercado das cinco grandes empresas da área – Apple, Alphabet, Amazon, Facebook e Microsoft – já supera o PIB de muitos países, inclusive o do Brasil. Entretanto, qual a relação entre esse extraordinário ecossistema e o satélite soviético Sputnik 1? Eventualmente, muito mais do que o senso comum imagina.

Em 4 de outubro de 1957, entrava em órbita o primeiro satélite artificial, uma esfera com 83,6 quilos com a simples função de emitir continuamente um “beep” de rádio. Esse singelo sinal, que podia ser sintonizado em solo por qualquer radioamador entre 20MHz e 40MHz, foi o estopim de uma intensa corrida tecnológica que levou, entre outros feitos, ao surgimento do que hoje conhecemos como Vale do Silício.

O “beep” do Sputnik 1 não deixava de ser uma versão cósmica da máquina de propaganda russa e parte do enfrentamento armamentista da Guerra Fria. Aos ouvidos do governo Eisenhower e das autoridades de defesa dos EUA, esse sinal soou como um estrondoso alarme de emergência. A sensação de ter o quintal de suas casas escrutinado por seu principal inimigo, a partir do espaço, trouxe pânico ao mundo ocidental. Quatro anos mais tarde, o cosmonauta Yuri Gagarin se tornaria o primeiro humano a viajar no espaço, estabelecendo, naquele momento, a incontestável supremacia dos soviéticos na corrida espacial.

Enquanto isso, as bases militares da costa do Pacífico dos EUA recebiam massivos investimentos por conta de sua localização estratégica, lembrando que a Califórnia era essencialmente uma região agroindustrial até meados dos anos 1950. As novas tecnologias eletrônicas de radar, aeronavegação e de interceptação de rádio passariam a ser prioritárias no novo jogo que se estabelecia.

A Fairchild Semiconductor, fundada em outubro de 1957, três dias antes do lançamento do Sputnik 1, é considerada por muitos o marco seminal do Vale do Silício. A empresa, baseada em San Jose, foi pioneira no desenvolvimento de circuitos integrados, e seu meteórico sucesso está diretamente relacionado ao setor de defesa. Isso desde seu primeiro contrato, por meio da IBM, a qual forneceu os novos transistores 2N697 para a fabricação do computador do bombardeiro B70. Em poucos anos, a Fairchild contaria com mais de 12 mil funcionários, gerando dezenas de spinoffs, entre elas as atuais gigantes Intel e AMD. A região ficou logo conhecida pela proliferação de fabricantes de semicondutores, o que deu origem ao seu nome.

Fundada em uma garagem de Palo Alto em 1939, a Hewlett-Packard foi outro alicerce importante. O endereço 367 Addison Avenue é



Divulgação Stanford University

“  
A política científica e tecnológica do governo dos Estados Unidos investiu e continua investindo sistematicamente em programas de pesquisa com suas universidades. Além da formação de engenheiros e PhDs, importantes laboratórios foram implantados como parte de uma bem-sucedida estratégia de defesa nacional pautada no conhecimento de ponta.  
”

considerado, oficialmente, o local do nascimento do Vale do Silício. Como muitas outras empresas do setor, a HP teve importantes contratos com o Departamento de Defesa a partir da Segunda Guerra Mundial, na qual trabalhou nos sistemas de radar e sistemas de detonação de mísseis. A importância do segmento militar para a companhia ficou evidente quando seu CEO e cofundador David Packard foi nomeado Subsecretário de Defesa do governo Nixon em 1968.

Além da Fairchild e da HP, as universidades de Berkeley e Stanford completaram a constela-

ção de partida do Vale. A política científica e tecnológica do governo dos Estados Unidos investiu e continua investindo sistematicamente em programas de pesquisa com suas universidades. Além da formação de engenheiros e PhDs, importantes laboratórios foram implantados como parte de uma bem-sucedida estratégia de defesa nacional pautada no conhecimento de ponta.

Os investimentos em tecnologia de defesa foram apenas uma preparação para o que viria a seguir com o Programa Espacial Apollo. Anunciado pelo presidente Kennedy em 1961, os EUA firmaram o compromisso de colocar um humano na Lua e trazê-lo de volta em segurança, e este compromisso seria cumprido a qualquer preço. A crise dos mísseis em Cuba, em 1962, aumentou definitivamente a pressão sobre essa missão. Ao todo, foram 18 voos espaciais no programa Apollo, sendo os sete primeiros não tripulados. Por fim, em 1969, Neil Armstrong se tornou a primeira pessoa a pisar na Lua, rivalizando o feito de Yuri Gagarin e reposicionando os norte-americanos na corrida espacial.

Durante boa parte dos anos 1960, o programa Apollo consumiu cerca de 10% de todo o orçamento dos EUA, somando-se ao já robusto orçamento de defesa. Esse foi o maior programa de desenvolvimento tecnológico da história da humanidade, e, por consequência, gerou bilionários contratos com a indústria de materiais, componentes, equipamentos e sistemas, além de arrojados investimentos em programas científicos.

Aliados ao possante impulso militar e a uma estratégia de país, há que se reconhecer o mérito dos empreendedores, hackers, cientistas e outros visionários, que, no final, criaram uma nova indústria de alta tecnologia. As tentativas de replicar o soberano Vale do Silício em outras partes de mundo têm se mostrado uma tarefa impossível e, quem sabe, de fato, assim seja devido ao seu contexto absolutamente singular. ■