

Representante do Banco Central do Brasil esclarece sobre o Pix para associadas da ABIMAQ. P.17



Informaq

ARTIGO / JOSÉ M. F. GONÇALVES / P.20

Desindustrialização em marcha acelerada e a grave situação da engenharia



PUBLICAÇÃO DO SISTEMA ABIMAQ: ABIMAQ - SINDIMAQ - IPDMAQ - NÚMERO 251 | JANEIRO/FEVEREIRO DE 2021 | ANO XXIII

CUSTO BRASIL
REFORMAS
JÁ

MANIFESTO:

A ABIMAQ, em conjunto com as entidades que formam a Coalizão Indústria, publicou no jornal Valor Econômico manifesto a fim de reforçar a importância e a urgência do Governo Federal e do Congresso Nacional adotarem as medidas necessárias para o combate aos itens que compõem o Custo Brasil. P.3

ESTÁ NA HORA DE VIRAR O JOGO!

ABIMAQ realiza série de encontros com associadas

Política industrial, cenários para 2021 e reformas administrativa e tributária foram alguns dos temas abordados com associadas de Minas Gerais, Vale do Paraíba, Piracicaba, Ribeirão Preto, Santa Catarina, Paraná, Rio Grande do Sul, Rio de Janeiro e Norte Nordeste. P.8

ABIMAQ EM AÇÃO / Ps. 6 e 19

ABIMAQ se reúne com Patricia Ellen

Simplificação tributária e regulatória, financiamento, infraestrutura, ambiente de negócios e desburocratização foram alguns dos tópicos debatidos com representantes da Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Inovação do Estado de São Paulo.



ABIMAQ integra iniciativa para aquisição de vacinas desenvolvidas pelo laboratório AstraZeneca e Oxford

O objetivo é a imunização dos funcionários, familiares, prestadores de serviço, além da doação ao SUS – Sistema Único de Saúde de 50% das doses adquiridas pelo setor privado para serem utilizadas no Programa Nacional de Imunização coordenado pelo Ministério da Saúde. P.7

EM MEIO À PANDEMIA, INDÚSTRIA DE BENS DE CAPITAL TEM O MELHOR ANO DESDE 2015 COM ALTA DE 5% NO FATURAMENTO E DE 8% NO EMPREGO



PROSPERIDADE E BEM ESTAR

Quando, no início de 2019, Peter Altmaier, ministro da Economia da Alemanha, apresentou o seu já famoso documento “Estratégia Industrial Nacional 2030”, como uma orientação estratégica de política industrial para a Alemanha e União Europeia, ele partiu da constatação de que a pujança da economia alemã deriva, em grande parte, da capacidade de sua indústria em manter a qualidade e a liderança tecnológica de seus produtos.

Sendo mais específico Altmaier reconhece, com todas as letras, que, há mais de setenta anos, o bem estar do povo alemão não foi e não é consequência de uma dádiva divina e sim da quantidade e qualidade dos empregos que a competitiva indústria alemã permite oferecer. Esta prosperidade, resultado do entendimento entre os setores econômicos, sociais e o Estado, depende da manutenção da competitividade de sua indústria.

Portanto, ele concluiu, não fazer nada e esperar que o mercado equilibre o desafio do poder econômico e tecnológico das grandes corporações mundiais, com o risco crescente da perda de espaço da produção local, não é uma opção aceitável. É dever do Estado, ainda que dentro dos limites de uma “economia social de mercado”, estabelecer diretivas e instrumentos capazes de ajudar a indústria alemã a não perder sua atual posição na economia global.

Este renascimento da importância do Estado como player essencial no jogo econômico tem sido reforçado, de lá para cá, pela crise econômica e de saúde pública, causada pela pandemia do novo coronavírus. Respeitadas organizações multilaterais, como o FMI, tem revisto suas posições, historicamente neoliberais, e advogado abertamente a favor de uma crescente participação do Estado no planejamento e execução de políticas de desenvolvimento.

O FMI, em particular, e para surpresa de muitos, tem defendido, mesmo em países em

“ Lembrando o velho ditado romano, “*in media stat virtus*”, ou seja, a virtude está no meio, talvez o mundo se encaminhe, depois de erros e acertos, para o reconhecimento de que a solução para uma sociedade mais justa esteja num meio termo entre o mercado, esta entidade abstrata que defende algo parecido com o “*laissez-faire*”, e um Estado que não pretenda resolver todos os problemas como já ocorreu, sem resultado, num passado não muito distante.

desenvolvimento e com dívida pública elevada, investimentos públicos em infraestrutura, desde que em projetos bem selecionados, com prioridade à manutenção da infraestrutura, sistemas de saúde e migração para energia limpa. Advoga também apoio à infraestrutura digital, para reduzir as disparidades de oportunidades no acesso à informação e educação.

Enquanto dos anos 30 aos 70, do século passado, o papel do Estado foi preponderante na economia, tanto no planejamento, como na implementação de políticas públicas de desenvolvimento, a partir dos anos 70 o neoliberalismo passou a ser o *mainstream* do pensamento econômico, desqualificando quaisquer visões alternativas. O livre mercado passou a ser o objetivo, com a consequente redução do tamanho do Estado e de suas funções.

Entretanto, a crise de 2008 com a emissão de enormes quantidades de moeda, sem causar inflação, o surpreendente crescimento da China, ao longo das últimas décadas, a revisão da globalização e, por último, a pandemia do coronavírus, são todos fatos que obrigaram as pessoas a reavaliar a importância das funções e do papel do Estado como indutor e coordenador de políticas de desenvolvimento, ao mesmo tempo em que o papel do mercado era redimensionado.

Lembrando o velho ditado romano, “*in media stat virtus*”, ou seja, a virtude está no meio, talvez o mundo se encaminhe, depois de erros e acertos, para o reconhecimento de que a solução para uma sociedade mais justa esteja num meio termo entre o mercado, esta entidade abstrata que defende algo parecido com o “*laissez-faire*”, e um Estado que não pretenda resolver todos os problemas como já ocorreu, sem resultado, num passado não muito distante.

Na realidade, deixando de lado as teorias econômicas, temos que nos perguntar, tal como fez o ministro alemão, quem irá garantir o bem estar e a prosperidade da sociedade brasileira. Quem irá resolver os problemas da pobreza, da desigualdade de renda, da educação, da proteção à infância e à velhice? Estes são problemas típicos da alçada do Estado e não do mercado e, portanto, não tem sentido ficar insistindo na falsa dicotomia entre ambos. ■



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

FAX: (11) 5582-6356

E-mail: imprensa@abimaq.org.br

www.abimaq.org.br

SEDES REGIONAIS

BELO HORIZONTE (MG)

Tel / Fax: (31) 3281-9518

E-mail: srmg@abimaq.org.br

BRASÍLIA (DF)

Tel / Fax: (61) 3364-0521 / 0529

E-mail: abimaqdf@abimaq.org.br

CURITIBA (PR)

Tel / Fax: (41) 3223-4826

E-mail: srpr@abimaq.org.br

JOINVILLE (SC)

Tel / Fax: (47) 3427-3846 / 5930

E-mail: srsc@abimaq.org.br

PIRACICABA (SP)

Tel / Fax: (19) 3432-2517 / 1266

E-mail: srpi@abimaq.org.br

PORTO ALEGRE (RS)

Tel / Fax: (51) 3364-5643 /

3347-8787 - Ramal 8301 / 8763

E-mail: srss@abimaq.org.br

RIBEIRÃO PRETO (SP)

Tel / Fax: (16) 3941-4114 / 4113

E-mail: srpp@abimaq.org.br

RIO DE JANEIRO (RJ)

Tel / Fax: (21) 2262-5566 / 7895

E-mail: srrj@abimaq.org.br

NORTE / NORDESTE (PE)

Tel / Fax: (81) 3221-4921 / 3790

E-mail: srnn@abimaq.org.br

VALE DO PARAÍBA (SP)

Tel / Fax: (12) 3939-5733

E-mail: srpv@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

A ABIMAQ em conjunto com as entidades que formam a "Coalizão Indústria" publicaram dia 18/01 no jornal Valor Econômico um manifesto intitulado "CUSTO BRASIL REFORMAS JÁ".

Trata-se de um documento que reforça a importância e a urgência do Governo Federal e do Congresso Nacional adotarem as medidas necessárias para o combate aos itens que compõem o Custo Brasil. Como a ABIMAQ sempre tem defendido e auxiliado com dados e estudos, é necessária a prioridade na aprovação de medidas que devolvam a competitividade da economia e dos setores produtivos do país.

A aprovação das reformas estruturantes em conjunto com as medidas voltadas à redução do custo para se produzir e empregar no Brasil é que possibilita um melhor ambiente de negócios, gerando com isso mais empregos e renda.

Valor

ECONÔMICO

Sábado, domingo e segunda-feira, 16, 17 e 18 de janeiro de 2021 | Valor | A3

CUSTO BRASIL REFORMAS JÁ

Vivemos um momento crítico. Enfrentamos, como o mundo todo, a pandemia do coronavírus. A vacinação finalmente está prestes a ser iniciada em nosso país, mas a imunização coletiva não será imediata. A segunda onda do novo coronavírus, mais forte do que se imaginava, ocorre em meio a um cenário desafiador nas áreas da saúde, social e fiscal.

Na economia, diante da necessidade urgente de retomarmos de modo consistente o crescimento, os investimentos e a geração de empregos, o ambiente é de muitas incertezas. A triste notícia de paralisação da produção em nosso país de algumas empresas importantes é a síntese dos desafios que temos que superar e mostra o quanto temos que caminhar para recuperarmos nossa competitividade sistêmica. É importante observar que as dificuldades ora vividas não são obras somente do presente, mas nos acompanham há 40 anos. É preciso reduzir desde já o conhecido "Custo Brasil" para que voltemos a crescer industrialmente e como nação.

Como se isso não bastasse, governos estaduais estão aumentando a já elevada carga de impostos, impondo ônus extra a empreendedores e consumidores.

ESTÁ NA HORA DE VIRAR O JOGO!

Temos tudo para fazer isso. Para tanto, governos, candidatos às presidências da Câmara e do Senado, parlamentares, Judiciário, empresários, trabalhadores, representantes da sociedade, todos precisam conscientizar-se da gravidade da situação e dar os passos necessários para impedir o que, afinal, é perfeitamente evitável: a perpetuação de uma economia de baixo crescimento e produtividade, incapaz de promover a melhoria na qualidade de vida da população.

Precisamos aprovar as reformas que reduzam o "Custo Brasil". Não se pode mais esperar. É inadmissível continuarmos perdendo a corrida do desenvolvimento para países com potencial muito menor do que o nosso, por falta das condições adequadas para produzir e gerar empregos.

Com esse propósito, as entidades signatárias deste manifesto vêm a público para reforçar o compromisso de trabalhar com a sociedade e autoridades na criação de um ambiente de negócios mais eficiente, um país próspero e uma sociedade justa.

COALIZÃO INDÚSTRIA



ABIMAQ EM AÇÃO



ABIMAQ ajuda empresas a compreender a desoneração da folha de pagamento

Quem pode optar pela desoneração, quando, como e por quê foram algumas das questões respondidas por especialistas da associação durante webinar

Um webinar promovido pela ABIMAQ, no dia 07 de dezembro, ajudou empresários a compreenderem os desdobramentos da desoneração da folha de pagamentos. O evento online contou com mediação do presidente executivo da ABIMAQ, José Velloso ①, o diretor de Assuntos Tributários, Relações Trabalhistas e Financiamentos, Hiroyuki Sato ②, e Luiz Silveira ③, consultor Jurídico Responsável da ABIMAQ/SINDIMAQ e sócio do Silveira Advogados.

A desoneração da folha de pagamento foi inicialmente prevista pela lei nº 12.546/11 para diversos setores. A lei permite optar em fazer o pagamento da contribuição previdenciária (empregador) sobre a receita bruta, no lugar da folha de pagamento. Ela foi mantida para os atuais setores (lei nº 13.670/18) até dezembro de 2020 e prorrogada até dezembro de 2021 (lei nº 14.020/20).

Com a crise do coronavírus, a desoneração estava prevista para acabar em 31 de dezembro de 2020, mas a ABIMAQ, junto à Frente Parlamentar em Defesa da Indústria de Máquinas e Equipamentos (FPMAQ) conseguiu colocar uma emenda na MP 936/2020. “O governo enviou para o Congresso essa MP que visa preservar empregos e mitigar os efeitos da crise econômica, e nós conseguimos convencer o deputado federal Orlando Silva a incluir uma emenda no substitutivo, e que no seu artigo 33 determinou que a contribuição previdenciária sobre receita bruta, a CPRB, fosse prorrogada até 31 de dezembro de 2021”, destacou José Velloso.

A Câmara e o Senado aprovaram, mas o presidente da República, Jair



“Agora nosso setor pode optar pela desoneração da folha ou pela contribuição previdenciária sobre a receita bruta, mas aí a opção é facultativa. Cada empresa vai ver quanto exporta, quanto emprega de mão de obra e fará a sua opção. A opção deve ser tomada até o dia do recolhimento da contribuição previdenciária de janeiro de 2021”

» José Velloso,
presidente executivo da
ABIMAQ

Bolsonaro, por aconselhamento do Ministério da Economia, vetou o artigo 33. Então a ABIMAQ criou, em 2020, uma coalizão com outros 17 setores e 38 entidades que conseguiram a derrubada do veto na sessão do Congresso e o retorno do artigo 33 no texto da lei 14.020/20.

“Agora nosso setor pode optar pela desoneração da folha ou pela contribuição previdenciária sobre a receita bruta, mas aí a opção é facultativa. Cada empresa vai ver quanto exporta, quanto emprega de mão de obra e fará a sua opção. A opção deve ser tomada até o dia do recolhimento da contribuição previdenciária de janeiro de 2021”, orientou o presidente executivo da ABIMAQ.

Luiz Silveira apresentou um roteiro para aqueles que ainda não estão usufruindo do sistema.

De acordo com o art. 9º da Lei nº 12.546/11 a receita bruta compreende a receita decorrente da venda de bens nas operações de conta própria e da prestação de serviços em geral (sem o ajuste de que trata o art. 183 VIII, da Lei nº 6.404/76).

Podem ser excluídas da receita bruta as vendas canceladas e os descontos incondicionais concedidos, o Imposto sobre Produtos Industrializados IPI, o ICMS, quando cobrado pelo vendedor dos bens ou prestador de serviços na condição de substituto tributário e a receita bruta de exportações.

A vigência será até 31 de dezembro de 2021 (prazo prorrogado pelo art. 33 da Lei nº 14.020/2020 veto derrubado) com alíquotas de 2,5% e o prazo de recolhimento até o dia 20 do mês subsequente ao da competência. A opção pela tributação substitutiva será manifestada mediante o pagamento da contribuição incidente sobre a receita bruta relativa a janeiro de cada ano, ou à primeira competência subsequente para a qual haja receita bruta apurada, e será irrevogável para todo o ano calendário.

Para o setor de máquinas e equipamentos, a possibilidade de adesão ao regime da CPRB aplica-se apenas em relação aos produtos industrializados pela empresa. Caracteriza industrialização qualquer operação que modifique a natureza, o funcionamento, o acabamento, a apresentação ou a finalidade do produto, ou o aperfeiçoamento para consumo, tal como a transformação, o beneficiamento, a montagem, acondicionamento ou recondicionamento, a renovação ou recondicionamento – (RIPI - Decreto nº 7.212/2010 Art 4º).

Empresas excluídas são aquelas que se dedicam às atividades diversas daquelas abrangidas pela CPRB, cuja receita bruta decorrente dessas outras atividades seja igual ou superior a 95% da receita bruta total. ■

ABIMAQ EM AÇÃO

Em Audiência Pública na Alerj, ABIMAQ defende Projeto de Lei que exige cumprimento de conteúdo local nos contratos de exploração de petróleo e gás natural

O objetivo do Projeto de Lei é desestimular importações e favorecer a indústria local de máquinas e equipamentos

A Comissão de Tributação da Assembleia Legislativa do Estado do Rio de Janeiro (Alerj) debateu, no dia 12 de novembro, o Projeto de Lei 3.265/20 que determina que empresas de exploração e produção de petróleo e gás natural que operam nas bacias de Campos e de Santos paguem uma contrapartida tributária ao Estado (multa prevista é a cobrança de uma alíquota de 15% de ICMS), caso não cumpram o percentual mínimo de conteúdo local - parcela de participação da indústria nacional na produção de bens e serviços nos contratos de concessão e ou partilha produção. O texto é de autoria dos deputados Luiz Paulo, presidente da Comissão de Tributação, André Ceciliano, presidente da Casa, e Lucinha.

Representando a ABIMAQ, Alberto Machado, diretor de Petróleo, Gás, Bioenergia e Petroquímica, defendeu o PL, que representa mais um mecanismo para estimular o cumprimento das cláusulas de conteúdo local. Constatando os comentários contrários, ressaltou que o relatório do Tribunal de Contas da União (TCU) que criticou as exigências de conteúdo local,

tem um viés errado, pois foi baseado na construção de sondas. “A sonda é uma *commodity* que é alugada de acordo com a demanda do mercado. Então, fazer contratos de longo prazo para uma quantidade enorme de sondas é um erro. Não podemos nos basear em um relatório e dizer que o conteúdo local das sondas não deu certo, mesmo porque a decisão equivocada foi comprar as sondas, fato que posteriormente resultou no cancelamento dos contratos”.

Machado reforçou que as 12 sondas fabricadas no exterior e que chegaram no período de 2013/2014 vieram com atraso médio de 600 dias e foram feitas todas zero de conteúdo local. “Logo, o problema não é o conteúdo local. O grande empecilho do Brasil é que as soluções são dadas parcialmente, e, desse modo, beneficiam um setor e causam prejuízo para outros”.

O representante da ABIMAQ enfatizou que: “Essa visão que considera a produção de petróleo apenas para gerar royalties e participação especial é míope porque a receita acaba quando acaba o petróleo e não contribui para o desenvolvimento da indústria local,



“Essa visão que considera a produção de petróleo apenas para gerar royalties e participação especial é míope porque a receita acaba quando acaba o petróleo e não contribui para o desenvolvimento da indústria local, fator de grande importância para a soberania nacional”

» Alberto Machado, diretor de Petróleo, Gás, Bioenergia e Petroquímica da ABIMAQ

fator de grande importância para a soberania nacional”.

O PL foi aprovado pela Alerj, posteriormente vetado pelo Governador e, no momento, retornou à Câmara para análise do veto.

BR DO MAR. O diretor da ABIMAQ ressaltou que está acontecendo a mesma coisa com a BR do Mar (Projeto de Lei 4.199/20 que libera progressivamente o uso de navios estrangeiros na navegação de cabotagem - entre portos nacionais - sem a obrigação de contratar a construção de embarcações em estaleiros brasileiros). “Ao tentar resolver o problema de cabotagem priorizando a utilização de navios estrangeiros que entram no país com isenção total de impostos, vai privar a indústria brasileira de participar das demandas que irão surgir porque não terá as mesmas isenções para competir”, além de, no futuro, subordinar os custos da cabotagem às condições do mercado internacional de fretes e às variações cambiais.

Participaram ainda da audiência representantes da Petrobras, ANP, Onip, Sinaval, IBP e Sindipetro/FUP. ■

Membros da FPMAQ e do GT-Ação Política da ABIMAQ avaliam ações do ano de 2020 em reunião

Com o objetivo de fazer um balanço do ano de 2020, marcado pelos desafios impostos pela Covid-19, a ABIMAQ, representada pelo presidente do Conselho de Administração, João Marchesan, pelo presidente executivo, José Velloso e pelo coordenador do Grupo de Trabalho de Ação Política, Hernane Cauduro, reuniu-se no dia 18 de dezembro com membros da Frente Parlamentar em Defesa da Indústria de Máquinas e Equipamentos (FPMAQ) e empresas associadas à entidade.

Vitor Lippi, deputado e presidente da FPMAQ, e a presidência da ABIMAQ, destacaram as diversas reuniões realizadas com o Governo

Federal tratando sobre as novas regras para concessão de Ex-Tarifário, financiamentos aos setores eólico e solar, BR do Mar, Novo Marco do Saneamento, entre outros.

Na ocasião, diante dos desafios a serem enfrentados em 2021 e definições acerca dos novos presidentes da Câmara dos Deputados e do Senado, ficou acordado entre os participantes a realização de uma reunião no início de 2021 para definir as ações prioritárias.

Participaram também do encontro o senador Esperidião Amin e os deputados federais Jerônimo Goergen, Arnaldo Jardim, General Peternelli e Angela Amin. ■

“A reunião foi uma oportunidade para fazer um balanço de 2020. Para o próximo encontro, após a eleição dos novos presidentes da Câmara e Senado, ficou acertado que será feita a definição da agenda com as pautas prioritárias a serem trabalhadas em 2021, sendo que a reforma tributária, bem como questões de financiamentos, seguro para exportações e demais reformas estruturantes: pacto federativo, reforma administrativa entre outros temas estarão na agenda”,

» explicou Hernane Cauduro coordenador do GT de Ação Política da ABIMAQ.

ABIMAQ EM AÇÃO



ABIMAQ se reúne com Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Inovação do Estado de São Paulo

Objetivo da audiência foi apresentar plano de ação da pasta para o polo metal-metalúrgico, máquinas e equipamentos

Para fortalecer e colher dos representantes do setor de máquinas e equipamentos as demandas e oportunidades regionais que podem ser desenvolvidas junto ao Governo Estadual para estimular toda a cadeia produtiva instalada no Estado de São Paulo, Patricia Ellen, secretária de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Inovação do Estado de São Paulo, e equipe, se reuniram com a ABIMAQ no dia 14 de janeiro.

Representantes da pasta apresentaram as políticas públicas contidas no polo metal-metalúrgico, máquinas e equipamentos: simplificação tributária e regulatória, financiamento competitivo, pesquisa e desenvolvimento e tecnologia, qualificação de mão de obra, infraestrutura e serviços, ambiente de negó-

cios e desburocratização.

“A ABIMAQ está levantando um conjunto de ações para cada subtema colocado. No entanto, sentimos a falta no plano de ação a inclusão de um item para o comércio exterior. Com certeza, vamos trabalhar nesse assunto ao elaborar as nossas sugestões”.

Velloso enfatizou que é muito importante que a secretaria dê uma atenção especial na questão das tecnologias 4.0.

Com relação a questão da formação de mão de obra, o presidente executivo da ABIMAQ, expôs que a entidade fará uma pesquisa com as empresas a fim de saber de suas necessidades quanto a qualificação dos trabalhadores já com o propósito de contribuir para o Programa Minha Chance. ■

Representantes da pasta apresentaram as políticas públicas contidas no polo metal-metalúrgico, máquinas e equipamentos: simplificação tributária e regulatória, financiamento competitivo, pesquisa e desenvolvimento e tecnologia, qualificação de mão de obra, infraestrutura e serviços, ambiente de negócios e desburocratização.

Multissetorial

Amplie seu *networking* e obtenha parcerias de sucesso



Rodada de
Negócios
ABIMAQ
VIRTUAL

25 e 26
fevereiro
das 10h às 17h



Para mais informações (11) 5582-5711 ou rodadas.demi@abimaq.org.br

ABIMAQ EM AÇÃO



ABIMAQ integra iniciativa para aquisição de vacinas desenvolvidas pelo laboratório AstraZeneca e Oxford

Em busca de medidas que possam auxiliar na superação da pandemia, a ABIMAQ e o SINDIMAQ convocaram no dia 26 de janeiro reuniões extraordinárias dos Conselho de Administração das entidades e suas Diretorias Plenárias, dando conhecimento aos diretores da iniciativa liderada por um ‘Pool’ de empresas e entidades setoriais voltada à importação da Inglaterra de lotes de vacinas contra a COVID-19 fabricadas pelo laboratório AstraZeneca em parceria com a Universidade de Oxford. O objetivo é a imunização dos funcionários, familiares, prestadores de serviço, além da doação ao SUS – Sistema Único de Saúde de 50% das doses adquiridas pelo setor privado para serem utilizadas no Programa Nacional de Imunização coordenado pelo Ministério da Saúde.

Concomitantemente a realização das referidas reuniões foi encaminhado um comunicado geral “Presidência Informa” a todos os associados detalhando a ação e verificando junto às empresas qual a estimativa da demanda do setor por doses da vacina.

A decisão de participar efetivamente do “Pool” só foi tomada, depois de aprovação unânime tanto do Conselho de Administração das entidades como das Diretorias Plenárias da ABIMAQ e do SINDIMAQ nas respectivas reuniões extraordi-

nárias ocorridas em 26 de janeiro desse ano.

Do levantamento realizado junto às empresas associadas, registrou-se a adesão de aproximadamente 400 empresas dispostas a adquirir um total de 1.205.000 doses. O fato de as empresas terem feito as reservas de doses da vacina junto às entidades, não garante que a ação terá sucesso e não as obriga a concluir o negócio.

Segundo membros do ‘Pool’, a negociação em questão tem o potencial de importar até 33 milhões de doses que estão sendo ofertadas ao setor privado por um grupo de investidores que financiaram o trabalho de P&D do medicamento, e que, segundo as partes envolvidas na negociação, não interfere nos critérios de prioridades para vacinação definidos pelo Ministério da Saúde no Plano Nacional de Imunização (PNI), pois o governo brasileiro não estaria e não está negociando a compra de vacinas da Inglaterra, além do fato de que tanto as vacinas do Butantan como da Fiocruz serão fabricadas no Brasil com insumos vindos da China. Essas duas instituições não estão negociando a compra ‘desses lotes’ de vacinas.

Outro ponto importante colocado pelos responsáveis da negociação é o fato de que caso a ação de importação das doses não se conclua, tais vacinas não virão para o

“
Temos um compromisso com o governo brasileiro em doar no mínimo 50% das doses ao SUS. Muitas empresas doarão até 100% de seus lotes. O objetivo principal é imunizarmos por meio do Plano Nacional de Imunização todos os profissionais que estão na linha de frente do combate à COVID-19. Incluindo os operários da indústria e da construção civil.

» José Velloso,
 presidente executivo da
 ABIMAQ

Brasil, tendo como potenciais destinos a África do Sul, Arábia Saudita ou Emirados Árabes Unidos.

Entre os integrantes do ‘Pool’ é grande a expectativa e a importância em se obter sucesso na importação das doses de vacinas, pois a união do setor de máquinas e equipamentos e dos demais participan-

tes resultaria na imunização de 8,25 milhões de pessoas contribuindo assim com a garantia de imunização de todas as pessoas que compõe o principal grupo prioritário ainda no mês de fevereiro, garantindo a segurança dos profissionais que estão na linha de frente ao combate à COVID-19. Em caso de insucesso, essa imunização ocorrerá somente em abril.

O presidente executivo da ABIMAQ, José Velloso, registrou que o ‘Pool’ de empresas e entidades de classe estão buscando alternativas para aumentar a quantidade disponível de doses de vacina no Brasil com o objetivo de acelerar o processo de vacinação”.

Ainda segundo Velloso “Temos um compromisso com o governo brasileiro em doar no mínimo 50% das doses ao SUS. Muitas empresas doarão até 100% de seus lotes. O objetivo principal é imunizarmos por meio do Plano Nacional de Imunização todos os profissionais que estão na linha de frente do combate à COVID-19. Incluindo os operários da indústria e da construção civil. Estes também estão na linha de frente e não pararam nenhum dia, pois não têm condições de trabalhar em ‘home office’ e suas atividades são consideradas essenciais. Eles usam transporte coletivo e enfrentam outros riscos desde o início da pandemia.” ■

CÂMARAS SETORIAIS E REGIONAIS

Competitividade industrial e cenários econômicos são debatidos em Encontro Empresarial

O objetivo do encontro, realizado no final de 2020 em todas unidades da ABIMAQ de Minas Gerais, Vale do Paraíba, Piracicaba, Ribeirão Preto, Santa Catarina, Paraná, Rio Grande do Sul, Rio de Janeiro e Norte Nordeste foi abrir um local de diálogo sobre assuntos de interesse para as empresas associadas

“**N**o Brasil, se não fossem os estímulos monetários, de crédito e principalmente fiscais, auxílio emergencial, socorro aos estados e municípios, liberação de recursos do FGTS e medidas para proteger o emprego, o cenário econômico brasileiro seria outro”, afirmou José Velloso, presidente executivo da ABIMAQ, durante apresentações realizadas nos encontros com associadas nas unidades da entidade.

Velloso expôs que a ABIMAQ trabalhará com três principais agenda de política industrial:

- 1) Combate aos itens que compõem o Custo Brasil – Competitividade;
- 2) Política Industrial – Produtividade;
- 3) A Retomada da Economia que inclui agendas da gestão da produção: o programa Brasil e da Indústria 4.0 – priorização do plano de trabalho da Câmara 4.0.

Para presidente executivo da ABIMAQ, a política industrial deve mirar o desenvolvimento de novas atividades, complementares ou não, e estimular a evolução da estrutura produtiva com oportunidades para novos modelos de negócio. “Digitalização e ‘Servitização’ terão grande espaço”.

Com relação a agenda do Custo Brasil, Velloso afirmou que deve ser enfrentada com reformas estruturantes e políticas horizontais que removam os entraves à competitividade. “É a agenda da urgência, pois o combate aos itens que compõem o Custo Brasil é prioridade para aumentar a competitividade sistêmica da economia brasileira.

Velloso afirmou que ao longo dos tempos os governos que se sucederam deram ênfase às políticas para compensar as assimetrias, os ‘puxadinhos’. “A consequência foi o Brasil sofrer um processo precoce de desindustrialização. As políticas devem evoluir no sentido de eliminar essas assimetrias”. ■

PERCEPÇÃO



Marcelo Veneroso, diretor da ABIMAQ MG, disse que o encontro foi de alto nível e esclarecedor, principalmente por incluir os temas sobre a reforma tributária e política industrial para o Brasil. “Ter a oportunidade de discutir esses assuntos com nossos associados de Minas Gerais é sempre muito gratificante.”



Para **Denis Soncini**, diretor ABIMAQ Santa Catarina, a reunião foi uma oportunidade de conhecer em detalhe todos as ações e conquistas da ABIMAQ neste momento crítico do mercado e da economia brasileira. “Tivemos uma excelente abertura para tratarmos de temas específicos da região que durante a reunião plenária mensal seriam difíceis de serem abordados”. Ele acrescentou que este modelo de reuniões com as regionais deveria ser mantido e se possível realizado mais frequentemente para continuar na busca pela competitividade do setor.



Na avaliação de **José Antônio Basso**, diretor da ABIMAQ Piracicaba, foi uma oportunidade para alinhar as ações em comum de todas as regionais e saber qual a necessidade de cada uma.



De acordo com **Marc Antoine Minetto Boadas**, vice-presidente adjunto da ABIMAQ Rio Grande do Sul, o encontro foi produtivo. “Tivemos a oportunidade de debater temas estratégicos para o setor de máquinas e equipamentos no RS, como a escassez e incrementos de preço do aço que vem impactando negativamente nossa competitividade”.



Segundo **Sebastião Pontes**, diretor da ABIMAQ Norte Nordeste foi um momento importante de interação com as regionais e de entender com detalhes as ações desenvolvidas pela entidade.



Raul Sanson, vice-presidente Regional da ABIMAQ RJ, ressaltou que o Encontro Empresarial permitiu às associadas conhecerem o posicionamento e ações da ABIMAQ nos grandes temas nacionais que propiciam melhorias no ambiente de negócios no setor.



Para **Massami Murakami**, diretor da ABIMAQ Paraná, a proposta do encontro é excelente e foi muito bem aceita pelo associado. “Fazer um evento como esse é um elo fundamental da cadeia no qual a ABIMAQ como elemento central, com transparência, dá vazão aos anseios do empresário brasileiro, conduzindo-os às mais altas esferas do poder Executivo e Legislativo do país”.



Ronaldo Nogueira da Cruz, vice-presidente adjunto da ABIMAQ Ribeirão Preto, parabenizou a ABIMAQ pela iniciativa de compartilhar com as unidades da entidade e seus associados os principais temas que estão sendo encaminhados pela associação. “Foi um momento muito importante de troca de informações e esclarecimentos sobre assuntos específicos que afetam os fabricantes de máquinas e equipamentos.”

CÂMARAS SETORIAIS E REGIONAIS



Panorama do consumo de lubrificantes industriais para 2021 é analisado em evento da ABIMAQ

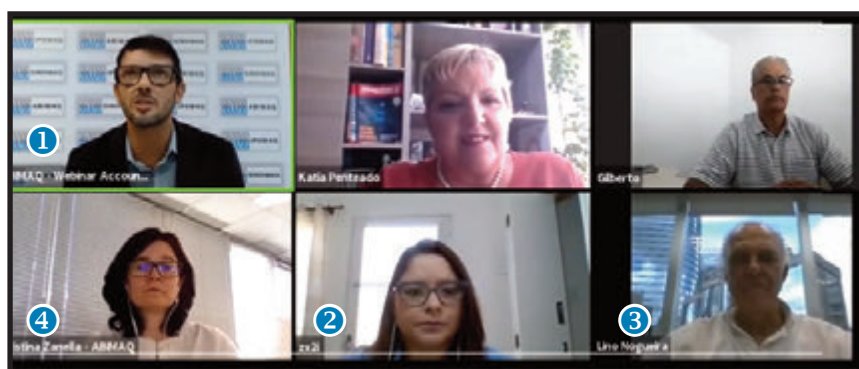
O debate contou com a participação de especialista da Petrobras, diretoria executiva da ABIMAQ, consultor de mercado envolvendo os fabricantes de lubrificantes, equipamentos e sistemas industriais e representantes da Editora Public, que é responsável pela Revista Máquinas e Equipamentos

“O tema lubrificante industrial é extremamente importante para nós da ABIMAQ porque sua aplicação permeia nas 40 câmaras setoriais da entidade que utilizam esse insumo em partes de peças e seus componentes, além de termos fabricantes de sistemas de lubrificação”, afirmou Marcos Perez 1, Superintendente de Mercado Interno da associação, durante abertura do webinar, realizado no dia 28 de janeiro.

Vanessa Manhães 2, Gerência de Marketing e Comercial de Lubrificantes da BR Distribuidora da Petrobras, enumerou as tendências de consumo de lubrificantes industriais. “Atualmente, um dos maiores desafios são produtos com maior eficiência energética. Isso se dá por vários motivos, mas principalmente por custo dos insumos e fator ambiental. Para isso, a tecnologia empregada nos lubrificantes (óleo básico + aditivos) ajudam a reduzir o atrito e o desgaste existente nos componentes dos equipamentos e isso aumenta a eficiência mecânica de uma máquina. E quanto mais ‘fácil’ o equipamento trabalha, menor é o consumo da fonte energética que pode gerar de 4 a 8% de economia”.

Outro ponto que se deve levar em consideração, segundo Vanessa, é a extensão do período de trocas dos produtos. “Isso vai contribuir para que o equipamento tenha menos parada, aumente sua produtividade e diminua custo de manutenção”.

Para Vanessa, é preciso que os serviços agreguem valor aos produtos utilizados nos equipamentos como análise de óleo em uso, suporte técnico, filtragem, blindagem de reservatórios, entre outros benefícios.



“Atualmente, um dos maiores desafios são produtos com maior eficiência energética. Isso se dá por vários motivos, mas principalmente por custo dos insumos e fator ambiental.

» **Vanessa Manhães,**
Gerência de Marketing e Comercial de Lubrificantes da BR Distribuidora da Petrobras

MERCADO DIGITAL DE LUBRIFICANTES. Lino Nogueira 3, Doutor em Administração (FEA/USP) e Consultor de Estratégia Comercial e Pricing, fez uma apresentação sobre o futuro dos negócios no mercado digital e o relacionamento comercial. “Para uma boa estratégia comercial nós temos que saber qual é esse grau de

atratividade, mas principalmente o que nos leva a ser mais competitivo”.

Segundo Nogueira, o grande desafio do mercado é como fazemos a gestão da competitividade. “Para isso temos que seguir três pilares: Filosofia/orientação, estratégia comercial e processos”.

“O recado que dou para as empresas é que tome muito cuidado, se reinvente rapidamente, senão vocês vão desaparecer do mercado o mais rápido do que vocês imaginam porque os clientes digitais compram de acordo com três critérios: 1) imagem, experimento, conhecimento; 2) performance, funcionalidade e durabilidade; 3) preço ou custo”, concluiu Lino Nogueira.

CONJUNTURA. Cristina Zanella 4, diretora do Departamento de Economia e Estatística da ABIMAQ, expôs o cenário econômico e perspectiva para 2021 da indústria de máquinas e equipamentos. “O investimento realizado de 5.156,02 bilhões em 2020 ficou 32% abaixo do valor previsto de 7.606,15 bilhões pelos empresários. Em 2021, o setor pretende investir 6.786,29 milhões, ou seja, 31,6% acima do realizado em 2020”. (mais detalhes do balanço anual do setor na página 19). ■



CÂMARAS SETORIAIS E REGIONAIS

Oportunidades de negócios com a Petrobras são apresentadas em webinar promovido pelo Conselho de Óleo e Gás

O objetivo do webinar foi apresentar as funcionalidades, modo de cadastro e envio de ofertas por meio do portal Petronect, que hoje é a principal ferramenta de compras e de cadastros dos fornecedores de óleo e gás para fornecimentos à Petrobras.

“**A** ABIMAQ tem 1600 associados e em torno de 20% são fornecedores de óleo e gás... Essa dinâmica do setor de óleo e gás, principalmente pelos desinvestimentos da Petrobras que vem focando sua produção nos campos de pré-sal, vai ser muito importante para as empresas associadas da ABIMAQ, pois vão contar com uma demanda represada de novos investimentos não só de um único ator, mas também de novos players”, afirmou Idarilho Nascimento, presidente do Conselho de Óleo e Gás, que juntamente com o diretor de Petróleo, Gás Natural, Bioenergia e Petroquímica, Alberto Machado, coordenou o webinar ‘Apresentação: Portal Petronect’, realizado no dia 9 de dezembro de 2020.

Samuel Fernandes de Souza, Gerente de Relacionamento com Clientes da Petronect, expôs alguns números do portal. “O nosso relacionamento com a Petrobras é de 18 anos, transacionamos por ano R\$70 bilhões, temos 500 mil usuários registrados, 10 mil são os acessos únicos por dia, processamos 570 mil NFs por ano e possuímos 240 mil fornecedores registrados. Enfim, o site B2B é uma oportunidade de apresentar as soluções que tem no mercado e conectar negócio de fornecedores com a Petrobras”.

Flávio Fonseca, da área de Manutenção e Aprimoramento do Portal de Compras da Petronect, explicou que com a Lei 13.303, que trata das licitações públicas, acarretou mudanças no site tais como:

- » Consulta e acompanhamento de dados das oportunidades na área pública do Portal Petronect, ou seja, qualquer fornecedor poderá identificar oportunidades de negócio, conforme critérios da Petrobras, sem a necessidade de possuir usuário e senha para consulta;

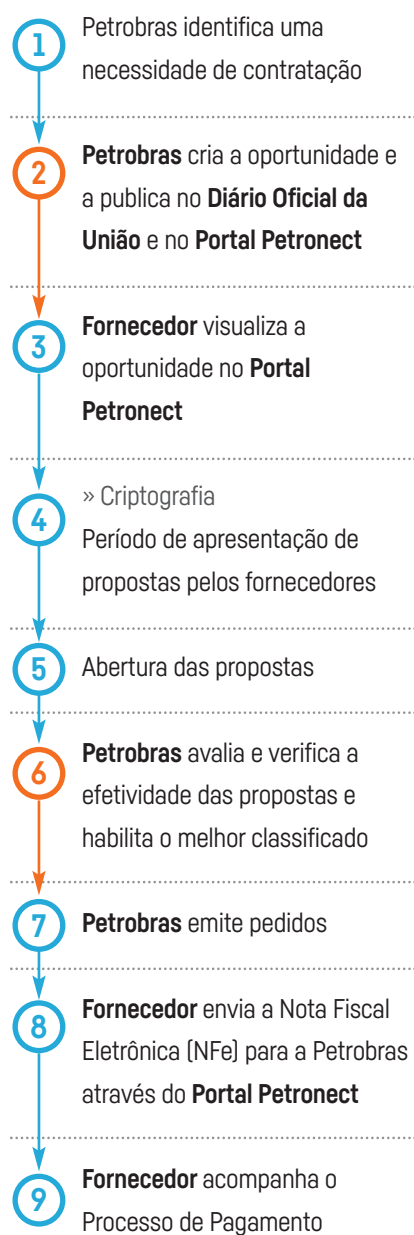
- » Reutilização de informações já existentes do cadastro de fornecedores da Petrobras para o processo de habilitação;
- » Ao final do processo de inscrição cadastral, caso o fornecedor seja aprovado, será emitido o Certificado de Registro Cadastral (CRC), comprovando que a empresa está apta a fornecer para o sistema Petrobras. A emissão do certificado CRC tem por objetivo otimizar o processo de habilitação.

Fonseca apresentou o macro fluxo do processo de compras (confira mais detalhes na tabela ao lado) e onde obter mais esclarecimentos. “Para tirar dúvidas com relação ao processo de compra o fornecedor tem a Sala de Colaboração assim que se inscrever em uma oportunidade pública. Já problema sobre o sistema é com nosso Help Desk”.

CADASTRO DE FORNECEDORES. Diogo Henrique de Abreu Souza, responsável pelo Portal de Cadastro de Fornecedores da Petronect, recomendou que o fornecedor faça sempre o cadastro antes da licitação pública para evitar ser desclassificado durante o processo de contratação. “Geralmente, na fase de habilitação, a Petrobras concede um prazo de três a cinco dias para o fornecedor fazer levantamento de todos os documentos necessários para comprovar a família do bem objeto da licitação, que é um prazo muito curto. Por isso é importante que as empresas tenham os dados atualizados para não perder o negócio”.

Souza descreveu as etapas do processo de cadastramento no Portal Petronect que inclui identificação da empresa, questionário de avaliação, avaliação, resultado e certificado. Para mais detalhes acesse: www.petro-nect.com.br

MACRO FLUXO DO PROCESSO DE COMPRAS



■ Nota: Etapas com novidades com a Entrada da Lei 13.303

[nect.com.br](http://www.petro-nect.com.br), depois clique em Cadastro na Petrobras e após em Etapas do Processo.

MINHA PETRONECT. José Menezes, coordenador da área de Adoção de Produtos na Petronect, ressaltou que o intuito da funcionalidade Minha Petronect é ser uma plataforma gratuita, focada exclusivamente nos fornecedores, no sentido de oferecer um ambiente com tecnologia e digitalização analítica para negócios.

Menezes informou que a solução tem três funcionalidades.

- » Meu Desempenho, funcionalidade que permite ao fornecedor ter acesso a valores cotados em licitações passadas, comparando com o valor do concorrente em cada oportunidade. É também possível verificar as cotações, declínios, desclassificações e oportunidades perdidas de uma empresa. E mais, possui um gráfico onde a empresa pode analisar essa concorrência e o coeficiente de competitividade de preços.

- » Proposta Fácil, funcionalidade que facilita a busca e reconhecimento de uma oportunidade de dispensa, além de analisar o potencial de vitória e agilidade no envio das propostas.

- » Match Relevância, que permite a busca avançada de informações e anexos das licitações públicas por meio da criação de filtros por palavras chaves.

“A utilização da solução chega a otimizar 75% do tempo de análise das oportunidades”, finalizou Menezes.

Como resultado do evento, a partir de janeiro de 2021, a Petronect irá programar treinamentos exclusivos para as empresas associadas da ABIMAQ, sob a coordenação do Conselho de Óleo e Gás. ■

Diretoria do Grupo de Trabalho de Guindastes é definida

Com o objetivo de dar continuidade aos pleitos e propor as medidas necessárias para garantir a sustentabilidade das empresas fabricantes nacionais do segmento de guindastes foi decidido o comando do Grupo

de Trabalho de Guindastes (GT-GUINDASTES) no biênio 2020/2022. Leonardo Silva Costa será o coordenador e Jaime Gianni e Hilário Pescador vão assumir o cargo de coordenador adjunto. ■



CÂMARAS SETORIAIS E REGIONAIS

ABIMAQ/CSENO lança Projeto de Inteligência de Mercado para o setor de óleo e gás

Com a ferramenta, as empresas terão acesso ao mapeamento individual das unidades estacionárias de produção (UEPs) com desdobramento em seus sub-módulos e componentes/sistemas de produção, tecnologia e engenharia de construção

“Esse projeto nasceu dentro do Grupo de Trabalho de Unidade Estacionária de Produção que nós da Câmara Setorial de Equipamentos Navais, Offshore e Onshore (CSENO) criamos com anseio de poder mapear o mercado de offshore de forma efetiva, concreta e sólida”, colocou Bruno Galhardo, presidente da CSENO, na abertura do evento, realizado no dia 15 de dezembro, de apresentação do estudo de Inteligência de Mercado para o setor de óleo e gás, que foi feito em parceria com as consultorias B-In e Elo Group.

José Velloso, presidente executivo da ABIMAQ, expôs que a entidade presta 116 serviços diferentes para os associados. “Nós temos uma vontade grande que esse serviço seja somado no nosso portfólio. Daremos todo o apoio a CSENO para levar a iniciativa adiante”.

Marcos Perez, superintendente de Mercado Interno da ABIMAQ, disse que 15 das 40 câmaras da entidade são segmentos que fornecem direto e indiretamente para o setor de óleo e gás. “Cerca de 40 empresas já manifestaram interesse pela ferramenta”.

PROJETO. Marcelo Bastos, sócio-gerente da B-In, explicou que o foco inicial da ferramenta para inteligência de mercado será junto às empresas envolvidas em processos de compra e contratação para FPSOs (flutuação, armazenamento e transferência, na sigla em inglês). “Temos 18

15 das 40 câmaras da entidade são segmentos que fornecem direto e indiretamente para o setor de óleo e gás. Cerca de 40 empresas já manifestaram interesse pela ferramenta.

projetos de FPSOs planejados e anunciados entre 2020/2025 no Brasil. O País lidera esse tipo de produção. Além disso, são esperados investimentos de US\$ 122,7 bilhões de 24 FPSOs até 2030 para os 18 contratos de partilha”.

Bastos ressaltou que diante desse cenário é essencial um monitoramento detalhado do mercado, possibilitando uma visão prévia das oportunidades em cada projeto. “Para tal, esta proposta contempla a ativação de uma ferramenta assertiva e customizada de inteligência de mercado de forma que a mesma seja implementada a fim de viabilizar atualizações baseadas em novas definições e contornos do setor. Com essa visão detalhada vamos conseguir mapear todas as oportunidades e fornecer para os fabricantes de equipamentos e provedores de serviços um radar de oportunidades para que possa fazer com que direcione os es-

forços de vendas, dimensione sua capacidade de produção, comercial e ajude a desenvolver a indústria e consequentemente o país, além de viabilizar esses projetos”.

O representante da B-In explicou que a ideia também da iniciativa é casar todo o mapeamento de quem são os tomadores de decisão, compradores dos diversos agentes dentro de uma construção de uma FPSO seja afretada ou própria, ou seja, desde a Petrobras, outras operadoras, epcistas, subcontratados dos epcistas e de equipamentos individuais como bombas e válvulas.

Guilherme Veloso, consultor de gestão da Elo Group, mostrou como funciona a ferramenta de inteligência

de mercado. “Com o sistema vamos exibir uma linha do tempo de projetos dos próximos cinco anos e pontuando em que fase está. Vamos trazer também informações de uma FPSO como dimensionamento, vida útil estimada e capacidade de armazenamento e de produção, entre outras informações. Outra visão que pode ter dessa ferramenta é a de subsistemas de cada item de forma mais detalhada”. ■

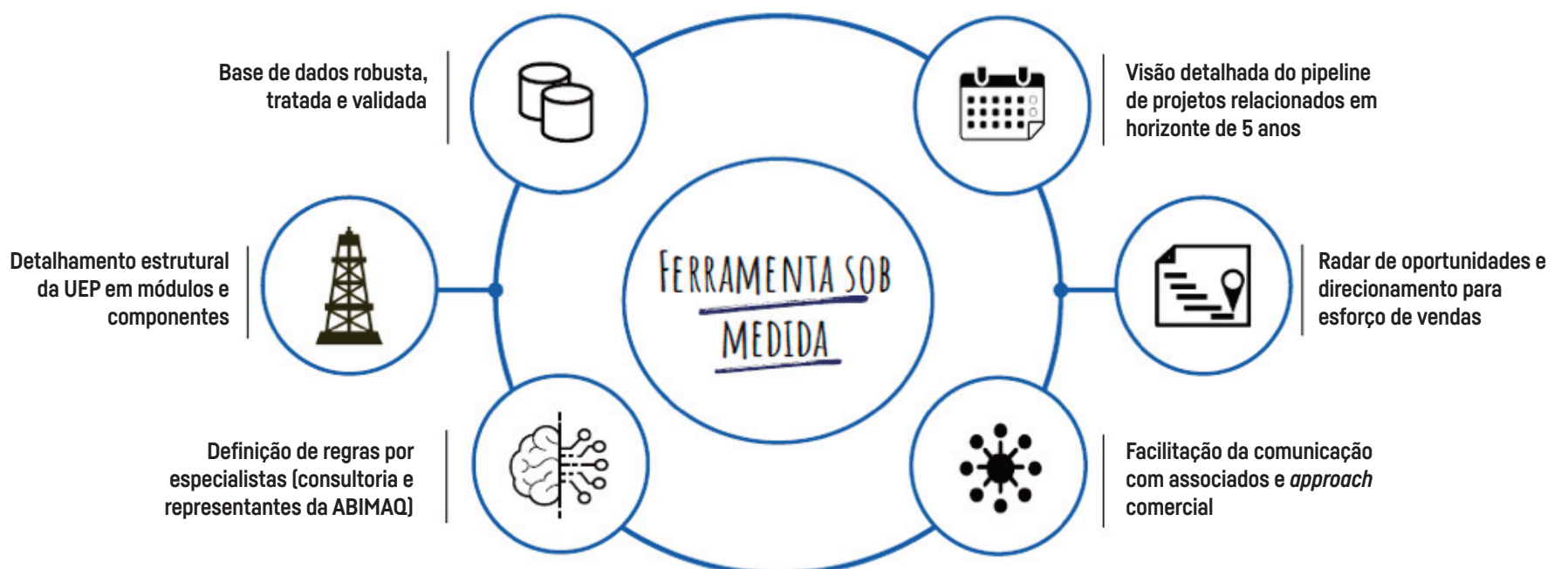
» SAIBA MAIS

Mais informações poderão ser obtidas pelo telefone (21) 97204-9407 ou e-mail cseno@abimaq.org.br

PRÓXIMOS PASSOS

Marcelo Bastos comentou as próximas etapas prevista no projeto:

- » Será circulado um formulário para entender o grau de interesse dos membros em ter a ferramenta;
- » Poderão ser realizados eventos adicionais para exposição do projeto;
- » Desenhar modelo de aquisição/ participação da ferramenta com custo competitivo comparado com outras similares (Industrial Info ~ \$5.000/ano);
- » Criação de 03 perfis de aquisição variando elementos como por exemplo telas de acesso, permissão de extração, quantidade de usuários e horas de consultoria especializada;
- » Realizar kickoff assim que atingido o número mínimo de participantes com maior foco de entregar a solução de inteligência de mercado em um prazo que permita aos membros aproveitar o aumento da demanda prevista de forma mais eficiente.



CÂMARAS SETORIAIS E REGIONAIS

GTMAV debate soluções tecnológicas para aumento da competitividade das empresas

Série de lives promovida pela ABIMAQ, com apoio do Grupo de Trabalho de Manufatura Avançada (GTMAV), abordou temas como inteligência artificial, monitoramento de máquinas para manutenção preditiva, softwares de gestão digital, sensores e usinagem sob demanda

“Criamos o GTLIVE com o objetivo de gerar conteúdo de qualidade no tema de soluções da indústria 4.0, de forma dinâmica, permitindo acesso ao vivo com interação do público e posteriormente sob demanda, via playlists no Canal do Youtube da ABIMAQ (<https://www.youtube.com/user/tva-bimaq>), pois vimos que o público industrial começou a consumir conteúdo digital para suprir a demanda das antigas visitas técnicas e comerciais”, explicou Bruno Gellert, presidente do Grupo de Trabalho de Manufatura Avançada (GTMAV), sobre série de eventos realizados

Ao todo ocorreram 12 webinars apresentando temas como desenvolvimento virtual de produto no contexto da digitalização, gestão documental durante o ciclo de desenvolvimento do produto, de que modo au-

mentar a produtividade com monitoramento de máquinas, ferramentas práticas de otimização para ganho rápido de produtividade, usinagem de peças sob demanda em rede digital de manufatura compartilhada, como acelerar o lançamento de novos implementos, máquinas agrícolas e equipamentos pesados, otimização de tempo das empresas com automação de tarefas usando tecnologia mobile, marcação a laser para rastreabilidade no processo produtivo, soluções econômicas para adequar máquinas e sistemas de manipulação flexível para a era da Internet das Coisas, conectividade 4.0 e gerenciamento remoto via IIoT e planejamento estratégico utilizando a indústria 4.0 e inovação para o pós-Covid-19.

As apresentações de todas as soluções foram feitas por representantes das empresas VirtualCAE, Prodttare,

Tivemos um grande interesse do público nos temas tratados. No geral, as iniciativas abordadas contribuem para o aumento da competitividade das empresas por meio de melhorias de processos e de novas soluções, produtos e mercados

» Bruno Gellert,
presidente do GTMAV

GRV Software, BirminD, Peerindustry, Altair, Sensus Tecnologia, Datalogic, Metal Work, Advantech e Zorfatec. “Tivemos um grande interesse do público nos temas tratados. No geral, as iniciativas abordadas contribuem para o aumento da competitividade das empresas por meio de melhorias de processos e de novas soluções, produtos e mercados”, destaca Gellert.

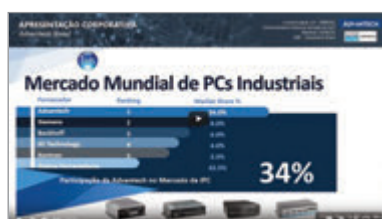
Para o presidente do GTMAV, a realização dos webinars teve uma avaliação positiva dos participantes. “Com o evento tivemos ganhos com geração de novos leads, disseminação de tecnologia e debates construtivos. Além disso, estamos atentos para realizar novos eventos para debater os novos modelos de vendas B2B e marketing digital para o ambiente de manufatura, pois sabemos que essas novas soluções serão necessárias nas empresas”. ■

ACESSE OS VÍDEOS



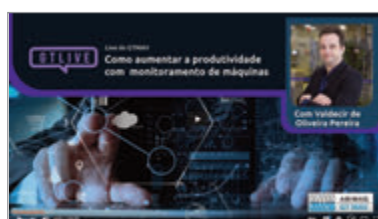
» Simulações de engenharia na indústria

» <https://youtu.be/Fpq-hQYxRAQ>



» Conectividade 4.0 e gerenciamento remoto via IIOT

» <https://youtu.be/V2EIRHyMxK0>



» Como aumentar a produtividade com o monitoramento de máquinas

» https://youtu.be/iH_Ude8Q1qc



» Otimização: ferramentas práticas de ganho rápido de produtividade

» <https://youtu.be/U00wlzocjAE>



» Usinagem de peças sob demanda em rede digital de manufatura compartilhada

» <https://youtu.be/1bfkP04XkCg>



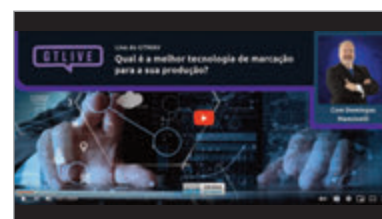
» Planejamento estratégico pós COVID-19

» https://youtu.be/XJGAdjZ_Qo8



» Marcação a laser para rastreabilidade no processo produtivo

» <https://youtu.be/ybGikOIxIW8>



» Qual é a melhor tecnologia de marcação para a sua produção?

» https://youtu.be/BW_kE56glBU



» Como otimizar o tempo de sua empresa com automação de tarefas usando tecnologia mobile

» <https://youtu.be/zUu9e6up-Xk>



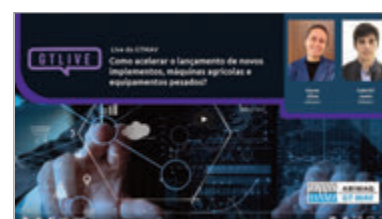
» Soluções econômicas para adequar máquinas e sistemas de manipulação flexível

» <https://youtu.be/G6vnRA57X3Q>



» A importância da gestão documental durante o ciclo de desenvolvimento do produto

» https://youtu.be/qrU02EG3_Sk



» Como acelerar o lançamento de novos implementos, máquinas agrícolas e equipamentos pesados

» <https://youtu.be/uniXOHcLQZc>

CÂMARAS SETORIAIS E REGIONAIS

ABIMAQ defende estímulos ao setor de energia renovável nacional

Com o tema ‘Política Energética Nacional – Projetos e Reformas para um Novo Marco Legal’, evento do Sistema Confea/Crea contou com a participação de Roberto Veiga, pela ABIMAQ, do Secretário Executivo do Ministério de Minas e Energia, Bruno Eustáquio Ferreira Castro de Carvalho, e representantes da ABDIB e ABSOLAR

“Eu venho aqui em nome das milhares de empregos alocados em centenas de indústrias associadas que clamam pela continuidade da participação nesse mercado, que atualmente depende que os editais dos leilões do mercado regulado sejam atualizados do ponto de vista de tecnologia e prevejam a potência que atualmente os fabricantes de turbinas eólicas instalados no Brasil estão fabricando”, afirmou Roberto Veiga ¹, presidente do Conselho de Energia Eólica da ABIMAQ e do GT de Energia Solar Fotovoltaica, durante Ciclo de Debates Engenharia e Infraestrutura, promovido pelo Sistema Confea/Crea, no dia 3 de dezembro.

Veiga ressaltou que não existe imposto de importação para as potências das turbinas eólicas ofertadas no mercado atualmente. Por outro lado, o investimento que os fabricantes de turbina eólica e respectiva cadeia produtiva fizeram para estabelecerem sua fabricação no país visaram sua fabricação em território brasileiro frente a demanda crescente e ao apoio aos investimentos e desenvolvimento de tecnologia que os editais anteriores previam, os quais sempre foram sistematicamente atualizados vis-a-vis as potências dos aerogeradores fabricados aqui no Brasil. “Só quem fabrica turbina eólica tem consciência da tecnologia de ponta embarcada nelas. São mais de oito mil diferentes itens em uma turbina eólica e nós corremos o risco de participar



“Só quem fabrica turbina eólica tem consciência da tecnologia de ponta embarcada nelas. São mais de oito mil diferentes itens em uma turbina eólica e nós corremos o risco de participar somente da prestação de serviços,

» Roberto Veiga,
presidente do Conselho de Energia Eólica da ABIMAQ e do GT de Energia Solar Fotovoltaica

que seria a instalação de turbinas fabricadas e provenientes da Europa, dos Estados Unidos e da Ásia”.

Ele enfatizou que as empresas brasileiras têm a capacidade de fabricar turbinas com potências superiores a 5MW. “Nós temos fábricas de turbinas eólicas e seus componentes, como por exemplo turbinas de 5,3 MW e as pás eólicas de mais de 70 metros fabricadas nas unidades fabris localizadas no Nordeste brasileiro. Vejo aí uma oportunidade muito boa de uma grande parte desse investimento da ordem de 350 bilhões de reais ficar aqui dentro por meio da utilização dos fabricantes de turbinas que se utilizam da cadeia

produtiva instalada no Brasil. Nós temos toda a competência para fabricar qualquer tipo de produto no Brasil. A engenharia no Brasil merece os parabéns pela rápida adaptação e pela capacidade de desenvolver diversos produtos, de diversos setores, apesar da alta carga tributária imposta à fabricação de qualquer produto no Brasil”.

De acordo com o Plano de Expansão de Energia 2020-2029/30 elaborado pela Empresa de Pesquisa Energética (EPE), os investimentos nos setores eólico e solar serão na ordem de R\$ 350 bilhões, com crescimentos estimados, respectivamente, 24 GW e 8 GW, de geração centralizada e distribuída. ■





FEIRAS

» DEFE - Departamento de Feiras

São 11 setores de atuação e benefícios especiais para nossos associados.

» Site: <http://abimaq.org.br/site.aspx/Feiras-no-Brasil-2020> » Tel.: (11) 5582-6428 » E-mail: feiras@abimaq.org.br



Especialista em marketing digital mostra aprendizados e tendências para os próximos anos

Co-fundador de uma empresa de marketing de conteúdo foi o convidado do último webinar da série Seminário de Marketing Digital na Indústria - SMDI de 2020

O ano de 2020 trouxe inúmeros desafios por conta da pandemia e as empresas tiveram que se adaptar a uma nova realidade alterando a forma de se relacionar com clientes, colaboradores, parceiros e todo seu público. Para abordar algumas dessas mudanças no cenário empresarial, a ABIMAQ promoveu, no dia 04 de dezembro, um webinar que contou com participação de Vitor Peçanha ¹, co-fundador da Rock Content.

O evento foi realizado em uma parceria da ABIMAQ com a empresa Ploomes e fez parte da série Seminário de Marketing Digital na Indústria - SMDI de 2020, que contou com a participação dos melhores profissionais do setor.

Dando ênfase às transformações no ambiente digital, Peçanha alertou que muitos especialistas trouxeram tendências no começo do ano, mas tudo mudou e as pessoas tiveram diversos aprendizados ao longo dos meses. Ele também salientou que houve uma preocupação por parte dos empresários sobre a presença das marcas no ambiente digital.

Questionado sobre a importância da gestão de marca quando não se pode vender, o especialista destacou que numa situação de insegurança o empresário não toma decisões importantes num ambiente que ninguém sabe o que vai acontecer. “Em um momento de insegurança as pessoas têm uma grande tendência a buscar por informações. A maneira de você se sentir mais seguro é estar informado. A pandemia ampliou essa busca por informações seguras”.

Peçanha orientou que o marketing não é só a conversão final e propaganda, mas também é ter a marca

sendo lembrada pelas pessoas. “Outro aprendizado importante foi a implantação do branding (gestão de marca) porque o processo de elaborar conteúdo para fixar a marca na

Outro aprendizado importante foi a implantação do branding (gestão de marca) porque o processo de elaborar conteúdo para fixar a marca na cabeça das pessoas, se não for bem alinhado, pode acabar desenvolvendo mensagens desconexas.

» Vitor Peçanha
co-fundador da Rock Content

cabeça das pessoas, se não for bem alinhado, pode acabar desenvolvendo mensagens desconexas. Empresas que já tinham um branding bem elaborado conseguiram se sobressair nesse cenário.”

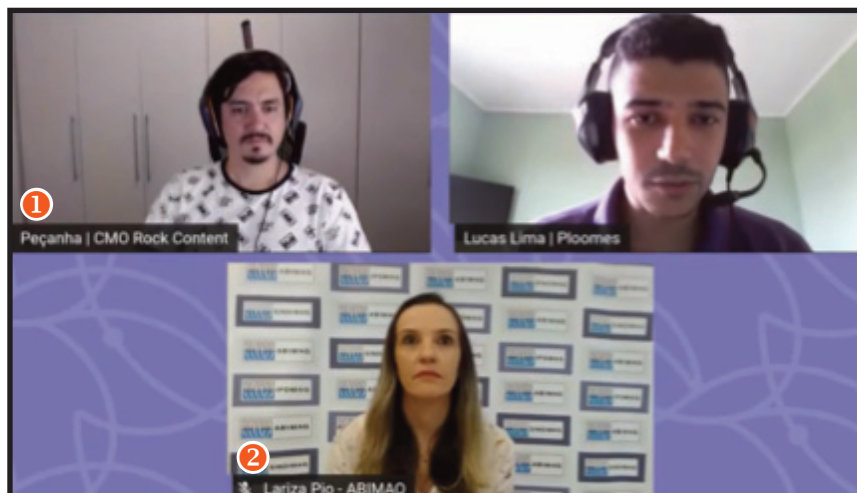
Sobre a aplicação de ações de branding na mídia e pequena empresa, Vitor Peçanha destacou que a grande diferença é que geralmente o conteúdo para o B2C está mais voltado para entretenimento. Enquanto no B2B, apesar de ter que despertar a emoção, o maior erro das empresas é achar que é puramente racional, que é uma empresa comprando de outra empresa, o que não é verdade. “Nenhuma empresa compra coisas de outra empresa, quem realiza as ações sempre é um ser humano”.

A gerente do departamento de Marketing, Feiras e Eventos da ABIMAQ, Lariza Pio ², frisou que a associação apostou na realização de webinars durante a pandemia com objetivo de transmitir conhecimento. Peçanha complementou dizendo que as lives foram muito interessantes porque são síncronas, as pessoas

veem ao vivo e esse recurso é de fácil criação. Esses formatos mostraram-se muito valiosos.

Outra curiosidade comentada pela gerente do departamento de Marketing da associação foi em relação ao aumento da interação dos associados da ABIMAQ com o e-mail marketing. O co-fundador da Rock Content completou que a vantagem dessa ferramenta é que alguém autoriza o envio de comunicados e fornece dados. Sendo assim, a empresa passa a entender mais sobre o leitor do e-mail, fundamental para se fazer uma comunicação mais direcionada.

Em relação a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), que entrou em vigor em setembro deste ano e regulamenta o uso, a proteção e a transferência de dados pessoais no Brasil, Vitor Peçanha diz que a aplicação é boa tanto para o marketing quanto para o público. “Muitas coisas vão mudar, mas se você faz conteúdo, traz pessoas para o seu canal, coleta dados e está criando um ativo da empresa, e isso a LGPD vai auxiliar na regulamentação. Desde que você não compartilhe os dados e peça sempre a autorização para coletá-los”, finalizou. ■



» SAIBA MAIS

» Você pode acessar a série de Webinars sobre Marketing Digital na Indústria - SMDI de 2020 pela ACADEMIA ABIMAQ.

<http://associe.abimaq.org.br/academy.html>

» Ou diretamente pela playlist:

https://youtube.com/playlist?list=PL621IHeQWGWQAO68NJ9_Bqm7J4Zm_5pJA

FEIRAS

ABIMAQ atinge NPS de 72 pontos superando o resultado do ano anterior



Em mais uma edição de sua pesquisa de satisfação, a ABIMAQ alcançou com êxito a pontuação de 72 pontos de NPS (Net Promoter Score), o resultado é 22% maior se comparado ao ano de 2019. O Net Promoter Score é uma metodologia de satisfação de clientes desenvolvida em 2003 pela consultoria americana Bain & Company para avaliar o grau de fidelidade dos clientes de qualquer perfil de empresa.

O NPS de 72 coloca a ABIMAQ próxima ao ranking das TOP 25 empresas com melhores indicadores de NPS em 2019 do Brasil e apenas 8 pontos da primeira colocada (NPS = 80,87).

Fonte: <https://ibrc.com.br/ranking/>

A pesquisa foi realizada no período de 08 de setembro a 08 de outubro e contou com a participação de 343 empresas associadas. Cerca de 80% da amostra deste ano concentra-se em 4 segmentos: “Máquinas para bens de consumo”, “Componentes para a Indústria de bens de capital”, “Máquinas e implementos agrícolas” e “Máquinas para Indústria da Transformação”.

O objetivo da pesquisa foi coletar informações sobre a satisfação em relação aos serviços prestados, o que inclui não apenas as ações políticas desenvolvidas pela entidade, mas principalmente o atendimento oferecido pelos colaboradores.

Das 343 empresas participantes em 2020, 75,5% consideram a representatividade, atendimento, serviços e informações disponibilizadas como fator principal e de relevância da entidade, os respondentes ainda fizeram menções positivas sobre os serviços e atendimento da equipe da ABIMAQ em todas as suas posições.

A pesquisa quis entender também quais ações poderiam ser executadas pela ABIMAQ, a fim de estreitar ainda mais o relacionamento com seus associados. Dos 343 respondentes, 42% consideram que os serviços ofertados pela entidade atendem as necessidades do setor.

O ano de 2020 foi bastante desafiador para todos os segmentos e o NPS 72 evidencia como a entidade esteve presente em todos os momentos no dia a dia de suas associadas, informando, interagindo, propondo ações, nos eventos digitais e nas mais variadas ações de combate ao Covid-19.

O resultado obtido mostra que a entidade está no caminho certo na busca contínua pela melhoria dos serviços prestados aos associados e a participação das empresas é muito importante, anote na agenda a data da próxima pesquisa de satisfação que acontecerá nos meses de setembro e outubro de 2021. ■

FINANCIAMENTOS

ABIMAQ pleiteia que Caixa ofereça linhas de crédito similares do Plano Safra 20/21

Entidade solicitou aos representantes do banco que haja linhas de financiamentos para investimentos destinados aos segmentos de máquinas e implementos agrícolas, armazenagem e irrigação

“Os recursos alocados para o Plano Safra 20/21 foram utilizados rapidamente em 2020, mesmo com um cenário atípico na demanda. Nesse sentido, é primordial que o banco ofereça linhas de crédito similares às dispostas no Plano Safra para que, com a necessidade de investimento, o agricultor possa continuar alavancando seus negócios a partir da oferta”, frisou João Marchesan, presidente do Conselho de Administração da ABIMAQ, em reunião com representantes da Caixa, no dia 16 de dezembro.

Henrique Afonso Holtz de Almeida Junior, diretor executivo de Produtos de Varejo da Caixa, informou que a instituição estruturou um trabalho de aproximação com vários níveis de produtores rurais (pequenos, médios e grandes) para a certificação de que os serviços e produtos ofertados pudessem estar sendo compatíveis com a concorrência e atendendo a demanda com agilidade e qualidade. “Inclusive, no ano de 2020, houve uma adequação das condições financeiras para que o banco pudesse operar com todas as linhas e com todos os clientes, onde o papel da governança da Caixa foi fundamental para permitir esse avanço”.

Vinicius Furlan Silva, Gerente Nacional de Agronegócio da Caixa, informou que o banco cres-



ceu cerca de 17% no mercado agro, se comparado ao mesmo período do ano anterior, em termos de contratação. “Isso porque foram feitas sem

utilização de R.O (recurso obrigatório), evidenciando que, quando forem utilizados, o crescimento será exponencial”.

Ele explicou que a linha de crédito para investimento da Caixa com zero subvenção, executada com recursos próprios do banco, foi iniciada em julho/2020 e atua como espelho às linhas do BNDES. “Já foram contratados R\$ 1,7 milhões em julho, R\$ 58 milhões em agosto, R\$ 70 milhões em setembro, R\$ 120 milhões em outubro, R\$ 140 milhões em novembro e é esperado que em dezembro o valor total contratado chegue a R\$ 200 milhões. Contudo, a ordem de expectativa é chegar à média de R\$ 250 a R\$ 300 milhões/mês. Em relação aos juros aplicados na linha, são a preço de mercado e relativamente maiores considerando a não equalização de taxa”.

Marchesan disse que em relação a taxa de juros pós fixadas o agricultor quer saber de fato quanto irá pagar por mês devido a projeção que é feita ao longo do financiamento do bem adquirido e/ou investimento feito nas máquinas. “A ideia é que a linha apresentada possa servir o mercado dentro dos parâmetros já existentes do Plano Safra, por exemplo”.

Com relação a taxa final aplicada aos clientes no âmbito da linha de investimento com recursos livres, Silva informou que a precificação é dada a partir do rating do cliente e que atualmente um cliente com classificação considerável conta com taxa entre 9% a.a. e prazo de até 60 meses sem cobrança de taxa flat. “O ponto primordial é que a Caixa não está fora do mercado, mas sabe que precisa melhorar”.

Marcos Lima, Gerente Nacional de Estratégias da Caixa, acrescentou que as condições financeiras serão estabelecidas em pacote exclusivo para apresentar aos associados da ABIMAQ e inclusive, com canal de atendimento mais direcionado.

Ficou acertado entre a Caixa e o Departamento de Financiamentos da ABIMAQ a realização de uma reunião técnica para discutir estratégias de estímulo à concessão das linhas de financiamento voltadas ao agronegócio ofertadas pelo banco.

PARTICIPANTES. Pela ABIMAQ, esteve presente José Velloso, Giselle Rezende, Carlos de Marchi, Renato Silva (CSEI), Paulo Bertolini (CSEAG) e Francisco Matturro (CSMIA).

Já da Caixa participaram ainda Jaime Daniel da Silva (Superintendente Nacional de Empreendedorismo e Agro) e Dyogo (Gerente de Produtos). ■



FINANCIAMENTOS

» 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

Programa de crédito rural do BNDES já financiou mais de 2.700 máquinas e implementos agrícolas em 2020

Representantes do banco de fomento participaram de reunião do Conselho de Financiamentos da ABIMAQ e explanaram sobre o produto lançado este ano

Mais de 2.700 solicitações para o financiamento de máquinas e equipamentos agrícolas e mais de 500 para investimentos foram atendidas entre março e outubro deste ano, por meio do Programa BNDES Crédito Rural. A informação foi repassada por representantes do banco de fomento durante reunião do Conselho de Financiamentos da ABIMAQ no dia 01 de dezembro. Na ocasião, os associados puderam conhecer os benefícios e o desempenho do produto em seu primeiro ano de atuação.

A linha foi lançada em fevereiro de 2020 motivada pelo crescente desenvolvimento do setor rural brasileiro e como alternativa aos programas agropecuários do governo federal que também são operacionalizados pelo BNDES.

O chefe do Departamento de Clientes e Relacionamento Institucional do BNDES, Tiago Peroba, adiantou que desde 2010 o banco de fomento vem se consolidando como uma das principais fontes de finan-

ciamento para investimento no crédito agrícola. “A oferta de recursos esse ano esgotou rapidamente devido ao elevado apetite por crédito”.

O BNDES Crédito Rural pode financiar projetos de investimentos fixos e semifixos em bens e serviços diretamente relacionados com a atividade agropecuária, bem como a aquisição de máquinas e equipamentos de forma isolada.

Os beneficiários são produtores rurais (Pessoa Física e Jurídica) e cooperativas de produção rural, desde que residentes e sediadas no país. A taxa de juros é composta pelo **Custo financeiro** (TFB, TLP ou Selic), acrescida da **Taxa do BNDES** (0,95% fixa e ao ano) e pela **Taxa do Agente Financeiro** (limitado em 2,1% para máquinas e equipamentos e 2,8% para projetos de investimento).

O prazo total das operações destinadas aos projetos de investimento pode chegar até 15 anos com ca-



rência de até 3 anos e para aquisição de máquinas e equipamentos será até 10 anos com

carência de até 2 anos. A participação do BNDES pode ser de até 100% dos itens financiáveis

ATUAÇÃO DA ABIMAQ EM PROL DO SETOR.

A gerente de Financiamentos da ABIMAQ, Giselle Rezende, expôs que a presidência da ABIMAQ se reuniu recentemente com a Secretária de Política Agrícola, representada por César Halum e Wilson Vaz, para reforçar o pedido de recursos adicionais para o Plano Safra 20/21. “O que eles disseram é que a Ministra da Agricultura, Tereza Cristina, tem dialogado frequentemente com o Ministro Paulo Guedes e o Presidente da República sobre a possibilidade de novo aporte, mas que está enfrentando dificuldades neste ano por conta do orçamento, da pandemia e em virtude de os recursos estarem sendo disputados com outras áreas”.

Giselle também revelou que a associação realizou, este ano, reuniões com representantes do Banco do Brasil, Bradesco e Santander, para tratativas sobre as alternativas oferecidas por eles em relação ao crédito rural. Na ocasião destas reuniões, foi apontado por cada membro que não há falta de recursos financeiros, mas que, no entanto, considerando o momento da alta volatilidade na curva de longo prazo, eles não conseguem manter as taxas tabeladas.

O diretor executivo de Assuntos Tributários, Relações Trabalhistas, Ação Política e Financiamentos da ABIMAQ, Hiroyuki Sato, destacou que houve recuperação no setor de máquinas e equipamentos no início da pandemia e que agora, nos meses de agosto e setembro, o nível de produção e de vendas da pré-pandemia foi aproximadamente o mesmo. “Foi importante a contribuição do segmento de máquinas e implementos agrícolas para que isso ocorresse”, reforçou Sato. ■

COMPARATIVO DE CRÉDITO RURAL

Simulação: Operação de R\$ 300 mil + Contratação em Dezembro de 2020

MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

MODERFROTA

Taxa final ao mês:
0,60%

1º Parcela após a carência:

R\$ 6,1 mil em Abril/2022

Última parcela:

R\$ 4,3 mil Nov/2027

BNDES CRÉDITO RURAL

Taxa final ao mês:
0,76%

1º Parcela após a carência:

R\$ 5,4 mil em Jan/2023

Última parcela:

R\$ 3,1 mil Dez/2030

PROJETOS DE INVESTIMENTOS

MODERFROTA

Taxa final ao mês:
0,49%

1º Parcela após a carência:

R\$ 5,0 mil em Jan/2024

Última parcela:

R\$ 3,6 mil Dez/2030

BNDES CRÉDITO RURAL

Taxa final ao mês:
0,82%

1º Parcela após a carência:

R\$ 4,5 mil em Jan/2024

Última parcela:

R\$ 2,1 mil Dez/2035

FINANCIAMENTOS

Representante do Banco Central do Brasil esclarece sobre o Pix para associadas da ABIMAQ

O objetivo do meio pagamento instantâneo brasileiro é dar mais eficiência na realização dos pagamentos, reduzir custos com as transações e oferecer um melhor ambiente de negócio para o país

BENEFÍCIOS

PAGADOR

- + Rápido
- + Barato
- + Seguro

+ Prático

- Iniciar pagamentos usando lista de contatos no celular ou QrCode

» Possibilidade de integração a outros serviços no smartphone

+ Simples

- Só precisa do dispositivo digital para realizar o pagamento, dispensa uso de cartão, folha de cheque, cédulas, maquininhas, etc.



RECEBEDOR (Negócios)

- » Disponibilidade imediata dos recursos
 - Redução da necessidade de crédito
 - Melhor gestão do fluxo de caixa
 - Certeza do pagamento na data correta
 - Redução do prazo de entrega de produtos

» Custo de aceitação

- Menor que dos demais meios eletrônicos

» Notificação de confirmação do recebimento

» Facilidade de automação e de conciliação de pagamento

» Facilidade e rapidez de checkout

Com o objetivo de trazer informações atualizadas sobre o Pix, novo sistema instantâneo de pagamento criado pelo Banco Central, a ABIMAQ realizou no dia 2 de dezembro, o webinar sobre essa nova modalidade para representantes do setor de máquinas e equipamentos.

José Velloso ①, presidente executivo da ABIMAQ, ressaltou a importância da integração do setor acerca do tema, por se tratar de um tópico inserido recentemente no mercado financeiro. “A ABIMAQ tem sempre a preocupação de trazer às empresas, de maneira célere, às novas tendências que vão impactar o seu dia a dia. Estamos tratando do tema apenas 15 dias após o lançamento oficial”.

Para Giselle Rezende ②, gerente do Departamento de Financiamentos da ABIMAQ, o Pix vai proporcionar mais eficiência no fluxo de caixa das empresas por permitir receber instantaneamente o recurso, além da diminuição dos processos burocráticos.

Carlos Eduardo Brandt ③, Chefe Adjunto do Departamento de Competição e de Estrutura do Mercado Financeiro do Banco Central do Brasil, responsável pela gestão do Pix, expôs a importância do novo



sistema para agilizar operações, diminuir custos operacionais e eliminar burocracia. “Fizemos um ecossistema enxuto e muito barato para os participantes. Para vocês terem uma ideia do que é cobrado em termos de ressarcimento de custos com as plataformas operacionais do Banco Central para as instituições participantes, é na ordem de um centavo a cada dez transações de pagamento em um sistema moderno como Pix”.

Brandt colocou outras expectativas com o Pix. “A ideia é trazer mais conveniência e segurança para incentivar à dinâmica de transações de e-commerce; possibilidade de pa-

gamentos aos finais de semana; realização facilitada de pagamentos por meio de QR Code; e alternativas efetivas para os clientes para recolhimento de tributos diretamente, pagamentos de utilities (energia, telefone etc) sem depender de convênio e saque Pix possibilitando cash out”.

NA PRÁTICA. Brandt esclareceu que para utilizar o Pix não é necessário ter um app, o cliente usa direto no app ou site da sua instituição financeira. “Não é preciso cadastrar a chave (pode ser por CPF, CNPJ, número de celular com DDD, e-mail e chave aleatória gerada por um aplicativo próprio) para fazer ou rece-

ber um Pix, mas é recomendado para facilitar a identificação e agilizar a transação”.

Com relação ao recebimento pelo Pix, o representante do Banco Central do Brasil explicou que pessoa física não necessita fazer nenhum cadastro. No entanto, as empresas vão precisar ter soluções de automação já integradas ao novo processo de pagamento para conseguir receber. “A pessoa jurídica terá que ir até uma instituição financeira para formatar o QR Code a fim de apresentar para o cliente, além da instituição financeira identificar que aquele Pix foi recebido no sentido de apresentar para a empresa a confirmação do pagamento e fazer toda conciliação”.

NOVAS INCLUSÕES. Brandt mencionou que o Banco Central está trabalhando que no futuro próximo esteja integrado no Pix a conta salário, pagamento de benefício social, QR Code pagador (offline), débito automático, Pix internacional, entre outros benefícios. ■

» SAIBA MAIS

» Site: <https://www.bcb.gov.br/estabilidade/financeira/pix>



COMÉRCIO EXTERIOR

Cúpula de Chefes de Estado do Mercosul marca término do mandato uruguaio na presidência pro tempore do bloco

Argentina assume o posto e o desafio de fazer avançar a agenda de 2021 em meio a continuidade da pandemia

Realizada por videoconferência, no dia 16 de dezembro de 2020, a Cúpula de Chefes de Estado do Mercosul e Estados Associados marcou o encerramento da presidência *pro tempore* do Uruguai no bloco e o início da presidência argentina. Na reunião, foi realizado um balanço sobre o *status* do processo de integração regional e da atuação externa do Mercosul. Foram indicados

os desafios esperados e diretrizes para o primeiro mandato de 2021 - com duração de seis meses -, assumido pela Argentina.

A despeito das dificuldades impostas pela pandemia de Covid-19, a agenda do Mercosul avançou em importantes temas ao longo de 2020: internamente tiveram andamento as discussões sobre o processo de redução da Tarifa Externa Comum (TEC), a revisão do Regime de Origem do Mercosul, a inclusão dos setores açucareiro e automotivo na união aduaneira e temáticas mais amplas como comércio de serviços e eletrônico, regulamentos técnicos, reforma institucional e combate à corrupção. Nas atividades de relacionamento externo, ganharam destaque a revisão formal e jurídica dos acordos com a

União Europeia (UE) e a Associação Europeia de Livre Comércio (EFTA), juntamente ao seguimento das negociações para a ampliação do Acordo de Livre Comércio com Israel, das tratativas em curso com Canadá, Líbano e Cingapura e do diálogo exploratório com a Indonésia visando a negociação de um acordo comercial.

Dentre as diretrizes assinaladas pela Argentina, serão eixos centrais de sua presidência *pro tempore* (1) a incorporação da Bolívia como membro pleno do Mercosul; (2) a celebração dos 30 anos de existência do bloco, com o lançamento do Estatuto da Cidadania do Mercosul; e (3) a realização do Foro Empresarial do Mercosul, com foco no setor agroindustrial e de serviços digitais. Já na agenda de negociações

externas, o cenário é amplo e ambicioso, concentrando-se na busca por resultados concretos, com a resolução das questões técnicas pendentes nas negociações com UE e EFTA; a conclusão das negociações com o Líbano e o aprofundamento do acordo com Israel. Pode ser esperada ainda a continuação das tratativas já iniciadas com Canadá, Coreia do Sul e Cingapura; lançamento de diálogos exploratórios com países centro-americanos; e o fomento de discussões para consolidação de uma estratégia de integração comercial com os países do continente africano.

Ao final do mandato argentino no segundo semestre deste ano, o Brasil será o próximo país a assumir a presidência *pro tempore* do Mercosul. ■



Camex aprova mandato negociador para acordos do Mercosul com Indonésia e Vietnã

Início das negociações ainda depende da articulação das posições entre os sócios do bloco

A aprovação pelo Conselho de Estratégia Comercial da Câmara de Comércio Exterior (CEC - Camex) dos mandatos negociadores do Brasil para a celebração de Acordos de Livre Comércio do Mercosul com Vietnã e Indonésia ocorreu em dezembro de 2020, durante a 2ª reunião extraordinária do grupo, e sem a prévia publicação das diretrizes e estudos que justificariam a abertura dos diálogos comerciais com os países - tônica que também se assistiu nas

tratativas com a Coreia do Sul. A deliberação do Conselho determina o cumprimento de todos os requisitos internos para dar início às negociações com os países. Cabe agora ao Brasil apresentar e ouvir as posições dos demais membros no âmbito do Mercosul para que a agenda avance.

Segundo as autoridades do governo brasileiro, o objetivo da aproximação é promover a maior integração comercial do país e do bloco com o continente asiático, que abriga um dos eixos mais dinâmicos da economia mundial. Os resultados dos estudos de impacto econômico-comercial apresentados na reunião do CEC - mas não publicados - indicam potencial positivo para a economia brasileira, prevendo aumento na corrente de comércio, maior acesso a mercados e redução nos custos para o consumidor nacional.

Após a definição, entre os membros do Mercosul, das estratégias e diretrizes de como avançar na negociação comercial, será dado início aos diálogos com as contrapartes, com a criação de grupos de trabalho conjunto para o intercâmbio de informações e a realização das rodadas de troca de ofertas.

A ABIMAQ tem acompanhado com atenção as iniciativas de aproximação do governo brasileiro com os mercados asiáticos, bem como participado ativamente das consultas públicas e discussões nos fóruns da indústria relacionados ao tema da inserção internacional. Nesse âmbito, a entidade tem reforçado sua visão de que a agenda de abertura comercial deve estar aliada ao fomento da competitividade industrial e ser pautada pela busca por acordos comerciais que apóiem benefícios mútuos às partes envolvidas. ■



Receita líquida do setor de máquinas e equipamentos cresceu 5,1% em 2020

Vendas no mercado interno possibilitaram resultado positivo da receita líquida em ano de pandemia

» **Receita Líquida de Vendas**

A receita líquida da indústria de máquinas e equipamentos somou R\$ 144,5 bilhões em 2020, crescimento de 5,1% frente a 2019. A retomada do setor, puxada pelas vendas internas, surpreendeu positivamente os agentes econômicos diante das dificuldades enfrentadas pela pandemia da Covid-19.

Após sucessivas retrações do faturamento entre os meses de março e junho, em razão das paralizações e incertezas quanto à economia, o ano encerra com sinalização de retomada das vendas internas e possível melhora das vendas externas para 2021.

» **Receita Líquida Interna**

A receita doméstica cresceu 11% em 2020, puxada, principalmente, pelo aumento das vendas de máquinas para bens de consumo, máquinas agrícolas e componentes mecânicos. A retomada destes segmentos colaborou para sustentar o faturamento na segunda metade do ano.

» **Receita de Exportação**

Em 2020, as exportações de máquinas e equipamentos em dólar retraíram 23,7% em relação ao ano anterior. As barreiras comerciais e a baixa demanda por investimentos em

bens de capital frente à necessidade de liquidez, retardou a decisão de investimento em importantes países clientes do setor de máquinas.

Para o primeiro semestre de 2021, o ritmo da recuperação do comércio exterior continuará dependente do controle da pandemia e da abrangência da vacinação. A expectativa de aumento no fluxo de

comércio deverá permanecer focada nos setores e cadeias ligados ao combate da Covid-19.

» **Importações**

Entre janeiro e dezembro de 2020, as importações de máquinas e equipamentos recuaram 5,7%. Esta queda foi mais amena do que a esperada devido a retomada das

compras nos meses de novembro e dezembro.

Desta forma, as últimas leituras sugerem que o crescimento das importações deverá ocorrer de forma sustentável em 2021. A expectativa é de normalização das compras de máquinas e equipamentos à medida que a atividade econômica interna ganhe tração.

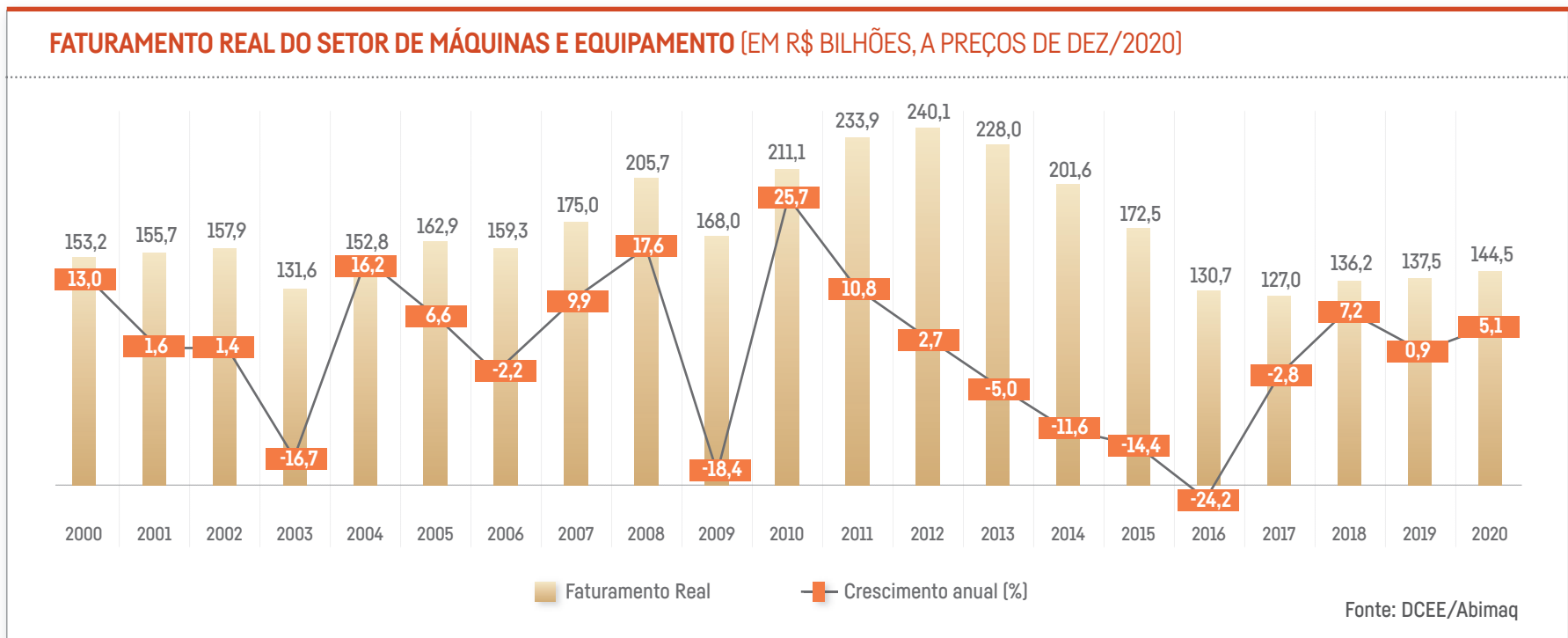
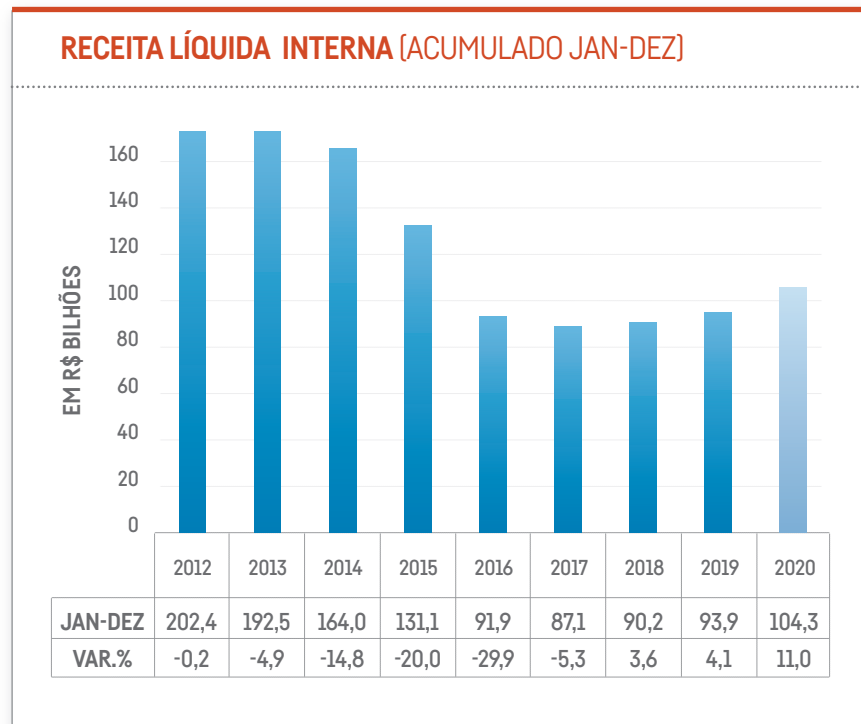
» **Consumo Aparente**

O consumo aparente, a parcela da produção industrial doméstica destinada ao mercado interno e acrescida das importações, avançou 11,9% em 2020.

Ainda que as importações tenham ganhado fôlego nos últimos meses, as vendas internas derivadas de produção nacional foram as responsáveis pelo aumento do consumo de máquinas no país. Assim, a composição do consumo aparente passa a contar com 52,5% de máquinas nacionais e 47,5% de estrangeiras.

» **Emprego**

O estoque de pessoas ocupadas na indústria de máquinas e equipamentos superou o observado em 2019. Em dezembro, o setor fechou o ano com 326,5 mil postos de trabalho, 8,0% acima do observado no mesmo mês do ano passado. ■



REFLEXÃO » JOSÉ MANOEL FERREIRA GONÇALVES*



DESINDUSTRIALIZAÇÃO EM MARCHA ACELERADA E A GRAVE SITUAÇÃO DA ENGENHARIA

Com o encerramento de suas três fábricas remanescentes no Brasil, a Ford escancarou a gravidade de um quadro econômico que se mantém preocupantemente inalterado nos últimos anos: estamos mergulhados em um acelerado processo de desindustrialização, com fuga de investimentos e queda acentuada no nível de emprego qualificado. Sem representatividade e apartada de qualquer movimento em prol de um projeto nacional de reconstrução da indústria, a Engenharia sofre silenciosa os reflexos desse dismantelamento da cadeia produtiva, da qual as montadoras sempre foram protagonistas. Mais de 20% do PIB industrial brasileiro é representada pela cadeia automotiva.

O fechamento das fábricas da Ford é um duro golpe num mercado que já encontrava combalido. Setores diretamente ligados à produção automotiva, como o de autopeças, já estão à míngua e serão os primeiros a sentirem o impacto da decisão tomada pela matriz da companhia norte-americana, que, de imediato, anunciou a demissão de milhares de funcionários, incluindo todos os 830 que trabalhavam na planta de Taubaté. Segundo a Anfavea, em junho de 2018 o setor empregava mais de 112 mil pessoas em todo o Brasil.

Com forte presença na indústria automotiva, os engenheiros mecânicos e metalúrgicos são os mais afetados quando uma indústria como a Ford decide fechar as portas. Estima-se que 10% dos profissionais registrados no sistema do Conselho Federal de Engenharia, Arquitetura e Agronomia (Confea) pertençam a essa modalidade. Hoje, eles



Sem representatividade e apartada de qualquer movimento em prol de um projeto nacional de reconstrução da indústria, a Engenharia sofre silenciosa os reflexos desse dismantelamento da cadeia produtiva, da qual as montadoras sempre foram protagonistas.



são o retrato de um país que, ao contrário do que acontece em nações desenvolvidas, conta cada vez menos com engenheiros em sua base de emprego formal. Nos Estados Unidos, por exemplo, um engenheiro é contratado a cada 30 segundos, conforme pesquisa da Kelly Services, empresa global de recursos humanos. Engenheiros mecânicos e industriais estão entre os mais requisitados, ao lado do engenheiro de softwares.

Estamos formando engenheiros como nunca antes, mas o emprego formal para a categoria permanece em níveis muito abaixo do esperado – e essa não é uma realidade apenas na indústria automotiva.

A debandada de investimentos e empregos para o Exterior só agrava essa situação. Não podemos assistir à derrocada da indústria nacional de camarote.

É preciso reagir!

Ao contrário do que disse recentemente a autoridade máxima do país, não estamos quebrados. O Brasil possui recursos para investir em infraestrutura, com poupança interna robusta, balança comercial positiva e reservas cambiais de US\$ 359 bilhões.

A crise é de gestão e de ausência de um projeto para o país ser grande novam ente, com a participação efetiva da Engenharia. ■

* Engenheiro, jornalista, advogado, professor doutor, pós-graduado em Ciência Política pela Fundação Escola de Sociologia e Política de São Paulo, integrante do Engenheiros pela Democracia e presidente da Ferrofrente.