

Plano Safra 2021/22 anuncia recursos de R\$ 251,2 bi com taxas de juros variando entre 3% a 8,5%. P.14

ABIMAQ
SINDIMAQ

Informaq

PUBLICAÇÃO DO SISTEMA ABIMAQ: ABIMAQ - SINDIMAQ - IPDMAQ - NÚMERO 256 | JULHO DE 2021 | ANO XXIII

Artigo de Estela Testa,
presidente do Sindesam e do
deputado Arnaldo Jardim,
na página de Reflexão. P.20



TRANSFORMAÇÃO DIGITAL NA RETOMADA DA INDÚSTRIA É TEMA DO ABIMAQ INOVA 2021

Principal fórum de inovação da indústria de máquinas e equipamentos, o ABIMAQ INOVA 2021 permitiu que as empresas compartilhassem experiências e tecnologias que estão auxiliando no avanço da transformação digital. Ps. 10 e 11



REUNIÃO COM SECRETÁRIO DE AGRICULTURA E ABASTECIMENTO DE SÃO PAULO

Presidente do Conselho de Administração, João Marchesan comentou a importância de apoiar os institutos de pesquisa. P.04

ABIMAQ EM AÇÃO / P.4

ABIMAQ PARTICIPA DE EVENTO DO MINISTÉRIO DE MINAS E ENERGIA

Representada pelo Coordenador do recém-criado Conselho de Mercado de Hidrogênio, Marcelo Veneroso, e pelo diretor executivo, Alberto Machado, a ABIMAQ participou, no dia 8 de junho, de reunião promovida pelos Ministérios de Minas e energia - MME e de Relações exteriores - MRE e pela a Empresa de Pesquisa Energética - EPE.

CÂMARAS SETORIAIS E REGIONAIS / P.7

GT-MAV PROMOVE WEBINAR E ENSINA COMO REDUZIR A MATÉRIA- PRIMA DE UMA PEÇA OTIMIZANDO O MOLDE



ABERTURA COMERCIAL E CRESCIMENTO

A abertura da economia, a livre concorrência e a redução do tamanho do Estado são ações essenciais para o crescimento via aumento de produtividade. Estes pontos constituíram a base do pensamento econômico hegemônico desde os anos 80 do século passado, mas que ao longo destas últimas décadas foram, crescentemente, confrontados por uma realidade que teimou em não se comportar como o desejado. As premissas adotadas para construir modelos matemáticos de projeção de comportamento econômico, também provaram ser pouco aderentes à realidade, o que ficou evidente com a ausência de inflação, após a forte emissão monetária a partir da crise de 2008.

No que diz respeito à abertura comercial, entendo que a competição é fundamental para a produtividade e esta, por sua vez, é a chave do crescimento econômico. Portanto espero que uma abertura comercial seja implementada ao lado das privatizações das estatais, da redução do tamanho do Estado e das reformas amplamente anunciadas. Mas, tal como a inflação provou não ser simples consequência da emissão monetária, devemos refletir se os resultados de uma abertura comercial unilateral será mesmo o almejado.

Empresas agrupadas em oligopólios tem poder de mercado, o que as tornam imunes às regras da livre concorrência. O tamanho lhe garante condições para criar barreiras à entrada de novos concorrentes. A capacidade financeira permite o domínio em razão dos ganhos de escala. Fica, portanto, difícil o acesso aos mercados nos quais elas estão presentes. Exemplos de grupos assim no Brasil não faltam, dominam os bens e serviços de primeira necessidade como serviços de energia elétrica, financeiros, combustíveis e muitos outros.

Por outro lado, ainda que a movimentação de recursos dos grupos imunes a livre concorrência seja gigantesca, o grosso das atividades produtivas é exercido por inúmeras micro, pequena ou médias empresas que são penalizadas, adicionalmente, por atuarem num país como o Brasil, que é extremamente ineficiente e que repassa esta ineficiência à sua produção local. Deficiências logísticas, ausência de financiamentos de longo prazo a custos adequados, insegura



A abertura comercial unilateral para empresas cuja competitividade foi anulada pelas ineficiências impostas pelo Custo Brasil, em sua quase totalidade de micro, pequeno, ou médio porte, trará no lugar do crescimento esperado, o encerramento de atividades domésticas, aprofundando o atual quadro de desemprego e de desequilíbrio fiscal.



rança jurídica, péssimo ambiente de negócios sufocado por uma infinidade de regulamentos e exigências acessórias, sistema tributário complicado, caro e distorcido, juros de mercado não compatíveis com o retorno das empresas, excessiva volatilidade da moeda, são alguns dos fatores que compõem o Custo Brasil que penalizam a produção nacional desperdiçando recursos em quantidade equivalente a R\$ 1,5 trilhão todo ano, ou 22% do PIB (Produto Interno Bruto) nacional, segundo o SEPEC do Ministério da Economia. Esses fatores, me faz pensar se o impacto isolado da abertura comercial seria realmente o choque de concorrência.

Considerando o elevado nível de assimetrias em relação aos países da OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (22% do PIB) a proteção alfandegária nacional média, atualmente em 14%, ao meu ver não é exatamente uma proteção. Mais parece compensação insuficiente dos encargos que são adicionados pelo Custo Brasil aos produtos produzidos localmente. A abertura comercial unilateral para empresas cuja competitividade foi anulada pelas ineficiências impostas pelo Custo Brasil, em sua quase totalidade de micro, pequeno, ou médio porte, trará no lugar do crescimento esperado, o encerramento de atividades domésticas, aprofundando o atual quadro de desemprego e de desequilíbrio fiscal.

Estamos num processo de redução do Custo Brasil, mas as ações realizadas nos últimos dois anos pouco se refletiram em redução imediata dos custos sis-

têmicos ou em ganhos de competitividade ao produtor nacional, o que sugere que o país ainda não está preparado para avançar a abertura. Assim a sinalização dada aos países do Mercosul, de que o Brasil está iniciando a abertura pelos setores de Bens de Capital e Bens de Informática e Telecomunicação, depõem contra o pensamento econômico liberal pois se traduz como eleição de perdedores nacionais.

Não há dúvidas que as alíquotas de importação precisam ser revistas, décadas de alterações pontuais na TEC (Tarifa Externa Comum), criaram, ao longo do tempo, inúmeras distorções, além dos diversos "regimes especiais". É muito comum, encontrar matérias primas e insumos básicos mais protegidos que os produtos finais que utilizam estas mesmas matérias primas e insumos em sua produção. Distorções estas, impossíveis de serem eliminadas com redução linear da alíquota por ora proposta. Somente a revisão da estrutura de proteção alfandegária, dentro do conceito de escalada tarifária, tem o potencial de readequar a estrutura e influenciar agregação de valor no país, que concomitantemente com a redução do Custo Brasil garantirá ganhos de competitividade ao bem final nacional, condições necessárias para melhorar a produtividade, ampliar a participação no mercado nacional e internacional, expandir a atividade manufatureira, ampliar a geração de emprego e renda nacional, o que todos nós brasileiros almejamos. ■

Esse editorial foi publicado no Estádio Digital de 29 de junho



COORDENAÇÃO DE ACESSORIA DE IMPRENSA

Vera Lucia Rodrigues - MTB: 11664

REDAÇÃO E ACESSORIA DE IMPRENSA

Vervi Assessoria e Comunicações

[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: srss@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

ABIMAQ EM AÇÃO

“Nós queremos ter uma indústria forte”

Comentário foi feito pelo ministro da Economia, Paulo Guedes, em reunião com a Coalizão Indústria, que contou com a participação da ABIMAQ, em 14 de junho, de forma online

Segundo o ministro, a reindustrialização do Brasil é um dos objetivos do governo e o ritmo de abertura da economia precisa respeitar o “patrimônio” do parque industrial nacional. Ele repetiu para a Coalizão Indústria, que a abertura comercial do Brasil ocorrerá de forma gradual, com a aprovação de medidas de competitividade antes de uma abertura total. Citou a aprovação de novos marcos de cabotagem, energia e gás e “Nós não vamos derrubar a indústria brasileira em nome da abertura comercial”, afirmou.

A indústria brasileira é resiliente, avaliou, porque atravessou “décadas de massacre”, o que obrigou vários segmentos a pedir proteção, sem conseguirem obter ganhos de produtividade. A fatia da indústria no Produto Interno Bruto (PIB) caiu de 35% para 11%, afirmou, mas é possível chegar a 20% ou 25%. Segundo ele, isso não acontecerá em dois anos, mas deve ser uma meta.

Com relação à reforma tributária, um dos temas discutidos na reunião, Guedes se disse otimista, a partir das conversas com o presidente da Câ-



mara, Arthur Lira, e do Senado, Rodrigo Pacheco. Explicou que a questão dos impostos sobre renda e consumo vai para a Câmara, enquanto o Passaporte Tributário – que trata de créditos tributários e contenciosos – fica com o Senado. “Depois de 30 dias, trocam os dois. Então, há uma boa perspectiva de fazermos uma Reforma interessante, relativamente rá-

pido. Ou seja, neste ano, ainda há numa segunda fase a possibilidade de criação do “imposto do pecado”, imposto que seria aplicado a produtos com externalidades negativas em substituição ao IPI”, revelou.

Espera-se que a aprovação da reforma ajude a resolver um problema histórico do país. O ministro lembrou que a alta carga tributária

e os juros elevados para conter a inflação destruíram a indústria nas últimas décadas.

Guedes respondeu à fala do presidente executivo da ABIMAQ, José Velloso, que insistiu que a abertura da economia brasileira seja proporcional à redução do Custo Brasil. De acordo com o ministro, o governo tem propostas para a redução de tributação corporativa e de custos de cabotagem e de transportes, entre outros.

Com críticas à desindustrialização no País, Guedes reforçou a importância do setor e disse que o governo estuda formas de baixar o Custo Brasil para valorizar a indústria nacional. “É um ativo brasileiro. É uma meta nossa a reindustrialização do país. O Brasil é um mercado de massa, consumo de massa. Não nos conformamos com a desindustrialização acelerada que aconteceu”, afirmou.

Ao final da reunião, o ministro tratou da aproximação entre o governo e a Coalizão Indústria, dizendo que ao invés de reuniões mensais, eles deveriam pensar em reuniões quinzenais, porque ele acha a aproximação positiva para ambos os lados. ■

Reforma tributária ampla é necessária para o crescimento econômico do Brasil

A fim de estabelecer uma estratégia conjunta, o encontro contou com a presença dos representantes da CNI, Comsefaz e Ccif.

Em continuidade às ações com representantes da indústria e das secretarias de Estado em apoio à reforma tributária ampla, ocorreu no dia 01 de junho, reunião com CNI (Confederação Nacional da Indústria), representada pelo Sr. Armando Monteiro, associações de classes representativas da indústria, representantes do Comsefaz (Comitê Nacional de Secretários da Fazenda, Finanças, Receitas ou Tributação dos Estados e Distrito Federal) e Ccif (Centro de Cidadania Fiscal).

O objetivo deste novo encontro foi estabelecer uma estratégia conjunta em prol da reforma tributária ampla, ou seja, aquela que substitua PIS, Cofins, IPI, ISS e ICMS por um IVA (Imposto sobre Valor Agregado).

Os secretários da fazenda (Com-

O objetivo deste novo encontro foi estabelecer uma estratégia conjunta em prol da reforma tributária ampla, ou seja, aquela que substitua PIS, Cofins, IPI, ISS e ICMS por um IVA

sefaz), ratificaram seu apoio à reforma ampla proposta no relatório de Aginaldo Ribeiro. O presidente do Comsefaz, Rafael Fonteles, espera uma convergência com o governo. Sua preocupação está numa implantação

do IBS amplo acompanhada da criação de um fundo de desenvolvimento para financiar projetos de industrialização, sobretudo nos Estados mais pobres.

O Sr. Armando Monteiro lembrou do manifesto lançado pela Reforma Tributária Ampla, no qual o setor produtivo defendeu o modelo apresentado na Comissão Mista do Congresso Nacional, que prevê a criação de um Imposto sobre Valor Adicionado (IVA), de alcance nacional, em substituição ao ICMS, ISS, IPI e PIS/Cofins, um sistema tributário mais simples e eficiente. Reforçou que apenas com a adoção de um IVA, o país se aproximará das melhores práticas internacionais de tributação.

Pretende-se, nos próximos dias, organizar grupos de trabalho que pos-

sam levar informações aos congressistas sobre a importância da reforma ampla. Pretende-se também levar a preocupação do setor produtivo com o aumento da carga tributária que o CBS (Contribuição sobre bens e serviços), proposto pelo executivo estabelecerá ao contribuinte. Estudo realizado pela LCA, empresas de consultoria econômica, a pedido da CNI, relevou que a alíquota neutra do CBS é ao redor de 9%, enquanto o Governo propõe uma alíquota de 12%. ■

» SAIBA MAIS

» Para saber mais sobre a reforma tributária ampla necessária ao Brasil, acesse: <http://reformatributaria.abimaq.org.br>



ABIMAQ EM AÇÃO

ABIMAQ participa de discussão sobre pactos energéticos

Reunião teve como objetivo apresentar às lideranças empresariais as linhas de atuação do Brasil

A ABIMAQ, representada pelo Coordenador do recém-criado Conselho de Mercado de Hidrogênio, Marcelo Veneroso, e pelo diretor executivo, Alberto Machado, participou, no dia 8 de junho, de reunião promovida pelos Ministérios de Minas e energia - MME e de Relações exteriores - MRE e pela a Empresa de Pesquisa Energética - EPE. A reunião teve como objetivo apresentar às lideranças empresariais as linhas de atuação do Brasil no contexto do Diálogo de Alto Nível das Nações Unidas sobre Energia e contou, além da ABIMAQ, com a presença de 45 grandes grupos privados e associações de classe empresariais brasileiras.

A participação do Brasil no evento da ONU deve-se ao papel de destaque que ocupa no cenário de ener-

gia limpa, de baixa emissão de carbono, tendo sido indicado por aquela organização como um dos “campeões globais” para o tema da transição energética.

No contexto dessa iniciativa, os países membros podem apresentar compromissos voluntários relacionados ao Objetivo de Desenvolvimento Sustentável de: assegurar o acesso confiável, sustentável, moderno e a preço acessível à energia para toda a sociedade.

Os eventos preparatórios ocorreram ao longo de 2021, culminando às vésperas da próxima Assembleia Geral das Nações Unidas a ser rea-



lizada em Nova York, no próximo mês de setembro.

O Diálogo de Alto Nível será a primeira reunião global sobre energia organizada pela ONU desde a “Conferência das Nações Unidas sobre Fontes Novas e Renováveis de Energia”, realizada em Nairóbi, em 1981. Na ocasião, o governo brasileiro deve apresentar dois pactos energéticos centrados nos setores de biocombustíveis e de hidrogênio verde (obtido a partir de fontes renováveis).

No encontro do dia 8 de junho, foram detalhados os principais as-

pectos dos trabalhos a serem desenvolvidos, ressaltando a oportunidade que se abre para grandes grupos nacionais, sejam produtores, fabricantes de bens e serviços da cadeia de valor ou grandes consumidores de energia.

A ABIMAQ também participou do segundo encontro, ocorrido no dia 17 de junho, que contou com a participação do Secretariado da ONU. O evento foi aberto para representantes do setor privado nacional interessados em atuar na formatação dos pactos energéticos a serem apresentados no contexto do Diálogo de Alto Nível de Energia das Nações Unidas.

A associação, por meio de seu Conselho de Hidrogênio e cuja instalação formal ocorrerá no próximo dia 06 de julho, está sendo representada em todo o processo. ■

ABIMAQ se reúne com secretário de Agricultura e Abastecimento de São Paulo

Presidente executivo e do Conselho de Administração da associação estiveram na reunião presencial

O presidente do Conselho de Administração da ABIMAQ, João Carlos Marchesan, o presidente-executivo da entidade, José Velloso, e presidentes de quatro câmaras setoriais relacionadas ao agronegócio participaram, no dia 15 de junho, de audiência com Itamar Borges, secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo e Francisco Matturo, secretário-executivo.

No encontro, João Marchesan comentou a importância de apoiar os institutos de pesquisa. “A Embrapa saiu dali”, afirmou, lembrando que a ciência não se faz da noite para o dia, leva tempo, “mas faz a coisa acontecer”, conclui. Para o presidente da associação, o sistema ILPF tem que ser fortalecido, pois significa mais renda para o produtor e menor desgaste para o meio ambiente.

O presidente da Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas (CSMLA), Pedro Estevão de Oliveira, destacou que a atitude de Itamar Borges em ouvir o setor é a fórmula certa para garantir um bom trabalho e se colocou à disposição para colaborar com a empreitada. Segundo ele, apoiar o desenvolvimento do setor é uma causa

que ultrapassa o negócio.

Paulo Bertolini, presidente da Câmara Setorial de Equipamentos para Armazenagem de Grãos (CSEAG), afirmou que é importante fortalecer a parceria da indústria com o órgão público para fornecer ao pequeno produtor condições de armazenagem, que lhe permitam maior margem de manobra no momento de comercializar seus grãos. Segundo ele, os agricultores americanos têm condições de estocar uma safra completa e mais 1/3,

enquanto os brasileiros conseguem guardar pouco mais de 15% do total colhido na safra.

O presidente da Câmara Setorial de Equipamentos de Irrigação (CSEI), Eduardo Navarro, ressaltou que os desafios de sua área estão ligados à concessão de outorgas e licenças ambientais e citou a burocracia como principal entrave. Navarro também expôs que o investimento em irrigação é muito bom para o produtor e melhor ainda para o planeta. De acordo com

ele, com irrigação é possível dobrar a produção sem aumentar um hectare de área.

Para o presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Equipamentos de Aves e Suínos (ANFEAS), Carlos Pulici, o diálogo que o secretário de Agricultura está promovendo será fundamental para o setor. Pulici lembrou que a região de Bastos é a maior produtora nacional de ovos de galinha. O Estado de São Paulo responde por 29,4% do total produzido no país, conforme o IBGE. Em 2020 foram produzidas aproximadamente 1,41 bilhão de dúzias, mas exportação girou em torno de 0,5% desse montante. O investimento em processamento poderia corrigir esse problema, afirmou.

CONSIDERAÇÕES DO SECRETÁRIO.

Itamar Borges reforçou a intenção de construir uma proposta de gestão a partir de consensos, ouvindo as reivindicações de representantes do setor, prefeitos e secretários de agricultura dos municípios, além de técnicos e pesquisadores de dentro e fora da Pasta. “Nosso intuito é ajudar. O sucesso de um é o sucesso de todos”, ressaltou.

O secretário agradeceu a presença dos representantes do setor de máquinas e equipamentos e se colocou à disposição para encontrar soluções. Itamar lembrou que todo trabalho realizado para melhorar as condições de renda e produção dos pequenos agricultores gera um movimento em cadeia que beneficia o setor como um todo. ■



ABIMAQ EM AÇÃO

Webinar destaca nova lei de licitações e acordo de compras públicas da OMC

Atenta à importância dos temas que ainda são bem recentes, a ABIMAQ realiza evento em que aponta pontos de destaque nas licitações e na acessão do Brasil no acordo de compras públicas na OMC

No dia 01 de junho, a ABIMAQ promoveu o webinar “Compras Governamentais: Lei das Licitações e impactos nas compras públicas”. O encontro contou com a mediação do presidente executivo José Velloso ①, a diretora de Comércio Exterior da ABIMAQ, Patrícia Gomes ② e o diretor de Ação Política da associação, Walter Fillipetti ③.

Segundo Velloso, a ABIMAQ tem acompanhado de perto a questão das compras governamentais e resolveu organizar o encontro com a participação de especialistas no assunto, como André Castro Carvalho ④, vice-presidente do Instituto Brasileiro de Direito e Ética Empresarial (IBDEE), e Lucas Spadano ⑤, sócio do escritório paulista de Fialho Salles Advogados.

Em sua apresentação, Carvalho, que participa pela primeira vez das webinars promovidas pela ABIMAQ, escolheu salientar o “casamento” da nova Lei de Licitações 14.133/21 com os programas de integridade (ou compliance).

“A ideia de existirem essas exigências em contratações é, de certa maneira, estimular para que toda a cadeia produtiva comece a atuar de maneira justa e leal”.

O programa de compliance do comprador tem o poder de inibir que o negociador ofereça vantagens indevidas, como presentes, viagens e su-



bornos em geral. “O artigo 60 inciso 4 da lei assinala que, se a empresa tiver desenvolvendo o programa de compliance ou tiver um já estruturado, ela tem preferência na decisão. Isso é importante para que as companhias enxerguem isso como um investimento e não como um custo. A maior crítica que eu faço à lei de licitações é que ela encara isso como algo ruim”.

Carvalho lembra que, com a Operação Lava Jato, viu-se exposto o risco que as empresas correm de fazer negócio com o setor público e vice-versa. “Todos sabiam do risco da corrupção, mas nunca ficou tão evidente para a sociedade”, afirma.

BRASIL NO ACORDO DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS. Especialista em direito internacional, Lucas Spadano ressaltou o processo de entrada do Brasil no acordo de compras gover-

namentais na OMC. Ele trouxe uma visão prática do que está em jogo nesse acordo, bem como quais são as oportunidades e os riscos que podem estar envolvidos da perspectiva da indústria.

Os mercados de compras governamentais são extremamente importantes, estimativas da OCDE dizem que eles representam 10% a 15% do PIB de cada país.

“Esses dados não são muito atualizados, porque é difícil de comparar dados de órgãos públicos por diferenças mercadológicas de contabilidade pública adotadas por cada país, mas eles servem para poder dar uma dimensão de quais são os principais mercados e em especial aqueles que fazem parte do acordo da OMC”.

Os EUA e a União Europeia lideram de longe esse mercado, já o Brasil supera os 160 bilhões de dólares, sen-

do um dos dez principais mercados de compras públicas do mundo. O acordo de compras governamentais inclui 48 países dos 164 da OMC.

Em fevereiro desse ano, foi apresentada a oferta inicial de acesso a mercados pelo Brasil. Trata-se do documento-base das negociações que vai dizer quais as licitações brasileiras que estarão cobertas por esse acordo. A partir desse documento vão transcorrer negociações que provavelmente vão se prolongar por um bom tempo. Depois, esse acordo tem que passar pelo congresso nacional para poder entrar em vigor no Brasil.

Spadano enfatiza, entre as vantagens da entrada no Brasil nesse acordo, a possibilidade de acessar os mercados públicos no exterior, o que permite a empresas brasileiras poder concorrer com mais facilidade nessas licitações. Outro benefício é a redução de custos nas compras públicas.

Entre as desvantagens, há uma grande preocupação de vários setores com impacto das aquisições diretas de bens estrangeiros desonerados na origem e sem qualquer tributação no Brasil. Além disso, outra questão sensível é que a concorrência não será isonômica. “O acesso de países desenvolvidos a crédito mais barato é muito relevante. Isso facilita com que esses competidores façam um preço mais barato nas compras diretas. Para que esses riscos sejam controlados, é preciso que no final das contas existam reformas internas importantes dentro do Brasil para incrementar a competitividade”, salienta Spadano. ■

» SAIBA MAIS

» Os interessados em acessar o conteúdo da webinar podem se inscrever no canal da ABIMAQ no YouTube e assistir gratuitamente às palestras.

Encontro com associados debate pautas da ABIMAQ relacionados às esferas políticas e econômicas

Reunião online teve como objetivo explicar principais assuntos defendidos pela entidade que envolve todo o corpo diretivo pós-reunião sobre reforma tributária

O presidente executivo da ABIMAQ, José Velloso, conversou com associados da entidade em uma nova edição do encontro virtual, no dia 15 de junho, e buscou recapitular alguns pontos tratados na última reunião Plenária, evidenciando a importância da reforma tributária e de sua defesa em prol de uma reforma ampla, e também expôs os destaques estruturais tratados em encontros no mês de maio.

Na conferência, Velloso deixou em evidência a participação de Paulo Guedes que na última reunião da Coalizão Indústria quando falou sobre a reforma tributária de impostos sobre consumo. “Fizemos até uma campanha publicitária para defendermos a nossa posição para uma reforma mais ampla”, completa.

Na oportunidade os participantes puderam apresentar dados e fazer perguntas sobre os te-

mas até ali abordados, dando a oportunidade de reaver com mais detalhes os tópicos relevantes.

Velloso destaca ainda a importância do encontro, pois explora as possibilidades e envolve todo o corpo diretivo numa pós-reunião como melhoria de prática de gestão, o que satisfaz todas as partes interessadas. “Eu vejo os dados apresentados e fico feliz como cada mês o crescimento é maior que o mês anterior”, indaga satisfeito. ■

ABIMAQ EM AÇÃO

ABIMAQ trabalha para aumentar a disponibilidade do aço

Agenda de ações para competitividade no acesso a insumos estratégicos

Segundo dados estatísticos do IABR – Instituto Aço Brasil, o setor de Bens de Capital representa 20,5% do consumo total de aço no mercado brasileiro. Dentro deste setor, o recorte de máquinas e equipamentos é o de maior relevância, representando 8,6 mil empresas com geração de 325 mil empregos diretos no Brasil, de alta especialização entre engenheiros e técnicos do setor industrial.

Mesmo em condições adversas como a crise devido a pandemia que se abateu sobre o planeta, a cadeia produtiva de máquinas e equipamentos alcançou exportações da ordem de US\$ 7 bilhões no ano passado.

Devido grande importância do aço na cadeia produtiva de máquinas e equipamentos e consequentemente na competitividade do setor, a ABIMAQ desenvolve uma agenda de ações estratégicas para favorecer a disponibilidade de produtos siderúrgicos a termos equiparados ao mercado internacional tanto em preço quanto em qualidade. Essas ações têm o objetivo de proporcionar maior isonomia competitiva face os concorrentes de países asiáticos, garantindo maior dinamismo da nossa economia com abastecimento direto ao mercado brasileiro e saldo positivo da balança comercial com exportações de produtos de alto valor agregado para mercados exigentes dos EUA e Europa, além da América Latina.

Entre as ações desta agenda, José Velloso, presidente executivo da entidade, destaca o monitoramento mensal do mercado de aço desde 2018 no formato de estudos de inteligência de mercado como base para

a tomada de decisões de suprimentos das associadas.

No início de 2020, por exemplo, esse estudo demonstrou os riscos do aumento de preços. Naquela época os preços do mercado interno brasileiro estavam menores que as cotações internacionais, já adicionados todos os custos de importação. As ações da ABIMAQ para esse insumo visam informar as empresas associadas com antecedência dos riscos de aumento de preços. Em 2019, ações da ABIMAQ evitaram a aplicação de taxas adicionais de medidas antidumping sobre o aço laminado a quente, o que limitaram possíveis aumentos de preços.

No momento atual, devido dificuldades de abastecimento de insumos, a ABIMAQ tem mantido diálogo constante com o Governo Brasileiro através do Ministério da Economia para avaliar a implementação de medidas emergenciais. Foram realizadas também diversas reuniões com entidades representati-

vas dos fornecedores locais de aço, usinas siderúrgicas brasileiras e distribuidores. Nesses encontros apresentamos os resultados de sondagens realizadas pela entidade, debatemos em conjunto com a cadeia do aço medidas para encurtar o tempo do fornecimento às associadas e realizamos rodadas de negócios para ampliar os contatos com novos fornecedores.

Ao longo das últimas semanas iniciamos novas rodadas de contatos que desta vez envolverão fornecedores globais de aço como usinas siderúrgicas da China, Índia, Coreia do Sul, bem como tradings brasileira e internacionais. Como resultado destas ações a ABIMAQ promove a diversificação dos canais de abastecimento do mercado brasileiro favorecendo nossa integração ao mercado global tanto na importação de parte dos insumos estratégicos bem como garantindo a perenidade da pauta de exportação brasileira de bens de alto valor agregado. ■



ABIMAQ realizou três reuniões com fabricantes de máquinas para concorrência na importação do aço

Com a presença de centenas de empresas associadas, foram realizadas três reuniões, com a DUFERCO, BAOSTEEL E COMEXPORT sobre fornecimento de aço

Na reunião com a empresa DUFERCO, uma das maiores tradings de aço do mundo que conta com instalações físicas no Brasil para prover importação de produtos siderúrgicos ao mercado brasileiro, no dia 14 de junho, via plataforma online ZOOM, foi realizada uma apresentação institucional da empresa com detalhes sobre as linhas de produtos, modalidades logísticas e serviços financeiros envolvidos nas operações de importação para mitigar riscos cambiais.

De acordo com José Velloso, presidente executivo da ABIMAQ, foi uma oportunidade para profissionais dos departamentos de compras das associadas tirarem suas dúvidas sobre importação de aço.

“A BAOSTEEL, ainda de acordo com Velloso, está entre as 3 maiores

siderúrgicas do mundo e sua apresentação expôs sua capacidade de fornecimento de aço ao mercado brasileiro, qualidade e especificações de seus produtos e assistência técnica. Os associados interessados em diversificar seus canais de fornecimento de aço tiveram ainda nesta mesma reunião a apresentação da trading COMEXPORT que tratou das possibilidades de importação com financiamento em reais de aço e lotes mínimos diferenciados”, explicou.

A ideia dos encontros foi permitir que as empresas fabricantes de máquinas, equipamentos e outros bens de capital do país, se organizem para discutir um programa de importação de aço de forma a garantir a regularização do abastecimento da matéria-prima.

“Além disso – argumenta Velloso, os preços praticados pelas siderúrgicas e distribuidores locais estão mais elevados que o material importado (acima de 10%, chegando a 30 e a 40%), principalmente na rede varejista – que vende o material em lotes menores. Ainda será oferecido beneficiamento da matéria prima, como corte, solda, dobra e etc”.

“O objetivo é importar uma parcela do que se consome e, assim, completar o volume que é adquirido no Brasil. Estamos na busca da livre concorrência, com mais opções dado o grande aumento de custos no mercado, finalizou”.

De acordo com Marcos Perez, superintendente de mercado interno na ABIMAQ, “a avaliação é que o desarranjo que ocorreu no forne-

cimento da cadeia produtiva de insumos e materiais no país não vai se ajustar tão cedo – há empresa do setor que prevê dificuldades para conseguir material, com regularidade de entrega, até o final do ano”.

Entre as 40 câmaras setoriais que participaram das reuniões, quatro delas já se reuniram no fim de maio com importadores para indicar volumes de pedidos. Elas são ligadas ao agronegócio (fabricação de implementos e máquinas agrícolas, silos para armazenagem e equipamentos de irrigação).

Do volume de aço consumido no país, a fabricação de bens de capital (máquina, equipamento e implemento agrícola), responde por 20,5%. O consumo nacional total foi de 21,5 milhões de toneladas em 2020. ■

ABIMAQ EM AÇÃO



ABIMAQ-RS aborda o ajuste do preço do aço em audiência pública

A webconferência contou com Hernane Cauduro, vice-presidente da ABIMAQ e os representantes da Aço Brasil, Associação do Aço no Rio Grande do Sul, Anfavea, Sinduscon e prefeituras gaúchas.

Na última quarta-feira (16), aconteceu a audiência pública da Comissão de Economia, Desenvolvimento Sustentável e do Turismo proposta pelo deputado Clair Kuhn (MDB), a fim de examinar a economia gaúcha e o impacto da elevação do preço do aço, a principal matéria-prima da indústria metalmeccânica e um dos mais importantes insumos para o setor da construção civil.

Segundo dados, neste ano, o preço do aço foi reajustado em 35% pelas usinas para os distribuidores, quando no ano passado chegou a 86%, que acabou afetando alguns segmentos, entre eles o da construção civil e obras públicas.

Hernane Cauduro, vice-presidente da ABIMAQ, lastimou o aumento do preço da matéria-prima justamente quando a demanda de máquinas agrícolas no país está em ascensão, e acrescentou ainda que 90% das empresas no setor compram produtos revendidos e de preço mais elevado chegando a 140% durante o período de pandemia, que para ele, um dos principais problemas é a incerteza.

Cauduro acrescentou também sobre os preços internacionais que impactaram no setor, influenciados pela mudança de estratégia chinesa para o aço, que retirou subsídios para exportação, apostando no comércio de produtos e agregados. “Precisamos de políticas de desenvolvimento onde o aço é estratégico”, completa.

Adriano Barros, Marcos Santini e Ana Helena de Andrade, representantes a Anfavea, identificaram a elevação do preço do aço, os impactos no segmento e os reflexos para a sociedade. Marcos Santini ainda projetou novos aumentos do preço do aço no próximo semestre.

O prefeito de 15 de novembro, Gustavo Stolte, expôs preocupações como redução de empregos, queda de arrecadação e problemas com licitações em obras públicas. “Como prever aumentos significativos do custo das obras públicas em razão da alta do preço do aço?”, indagou.

O representante da Associação do Aço no

Neste ano, o preço do aço foi reajustado em 35% pelas usinas para os distribuidores, quando no ano passado chegou a 86%, que acabou afetando alguns segmentos, entre eles o da construção civil e obras públicas.

RS, Mauro de Paula, disse que após pandemia houve uma demanda abrupta pelo aço e a elevação de preços aconteceu também em outros insumos, como o cimento.

Bárbara Oliveira, representante da Aço Brasil, assegurou que os preços internacionais dos produtos tiveram um novo ciclo de alta. Ela comparou os preços praticados no mercado interno do Brasil com o mesmo mercado em outros países e encontrou similaridade e considerou que esse fenômeno não deve durar muito tempo.

Alexandre de Almeida, representante do Sinduscon, garantiu que o momento é excepcional, com aumentos que trazem problemas em contratos assinados e uma considerável redução de novas vendas.

Clair Kuhn, deputado (MDB) e presidente da Frente Parlamentar da Retomada da Economia, sugeriu que a Comissão enviasse documento aos ministérios da Economia e Minas e Energia, recomendando a importação do aço com o objetivo de regular o Mercado. “Se continuarem os aumentos, o país vai parar de construir e consumir”, advertiu. Kuhn também recomendou que a bancada gaúcha no Congresso Nacional realize audiência pública sobre o tema. ■

CÂMARAS SETORIAIS E REGIONAIS

Otimizar projeto de moldes pode reduzir até 25% de matéria-prima em peças fundidas

Explicação aconteceu durante evento promovido pela ABIMAQ com objetivo de ajudar os associados no entendimento dos temas

ABIMAQ realizou no dia 09 de junho, um webinar que trouxe dicas de como reduzir, em média, 25% de matéria-prima apenas otimizando o projeto do molde de peças fundidas. A explicação do tema foi feita pelo gerente comercial da empresa Altair, Eduardo Machado.

Na ocasião, o representante da empresa comentou que a redução pode acontecer através de um laboratório virtual de simulações no qual é possível prever o comportamento do metal durante o preenchimento e solidificação, avaliar a causa dos defeitos do fundido, otimizar os recursos e processo, ser preciso nos orçamentos, eliminar os try outs, reduzir o tempo de entrega ao cliente entre outros.

Machado reforçou que com o laboratório existe a possibilidade de fazer todo o estudo, tanto do preenchimento como da fase de solidificação. Ou seja, o profissional consegue entender tudo o que vai acontecer durante o processo de fabricação do seu fundido. E uma das características principais de fazer a simulação é conseguir entender qual é a causa dos defeitos.

“Quando você faz uma fundição, independente do processo, da gravidade, baixa ou alta pressão, você funde e injeta. Você tem o fundido, galho produzido e vê o defeito que aconteceu no processo, mas é muito difícil entender a causa daquele defeito. Então obviamente depende muito do operador do chefe de produção ou quem estiver à frente do projeto”, revelou.

O gerente comercial da empresa expôs que o custo de se produzir uma peça livre de defeitos, mas não otimizada é quase sempre tão grande quanto ou maior do que o custo de se produzir uma peça com uma alta taxa de refugo (em torno de 50%). ■



» Eduardo Machado

» SAIBA MAIS

» Para assistir a webinar completa acesse: https://youtu.be/WdWv3_3hWfU



» 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: camaras.abimaq.org.br](http://Site:camaras.abimaq.org.br)

CÂMARAS SETORIAIS E REGIONAIS

Rodrigo Franceschini novo presidente CSCM

Rodrigo Cesar Franceschini Oliveira, 22 anos de experiência na indústria de máquinas e equipamentos, assume a presidência da Câmara Setorial de Cimento e Mineração da ABIMAQ (Biênio 2020/2021). Atualmente CEO da SEMCO Tecnologia em Processos LTDA, e também Coordenador do Conselho de Mineração e Metalurgia da ABIMAQ.

Engenheiro Naval formado pela Escola Politécnica da USP, Mestre em Gestão de Projetos pela USP, MBA em Economia pela FIPE-USP, e Especialização em HARVARD (OPM-Key Executives). Em entrevista para o Informaq, ele informou que espera contribuir e atender à expectativa dos demais conselheiros.



Estar na presidência do Conselho é ao mesmo tempo responsivo e gratificante. Como é para você estar à frente de um Conselho tão importante como Metalurgia e Mineração?

Eu já participava das reuniões como Conselheiro representando da Câmara Setorial de Cimento e Mineração, e portanto já conhecia o alto nível dos participantes e dos assuntos abordados. A Metalurgia e a Mineração são dois setores que dependem e demandam máquinas e equipamentos em volume bastante expressivo. A minha indicação para liderar o Conselho é muito gratificante pois mostra que temos feito um bom trabalho na Câmara, espero contribuir e atender a expectativa dos demais conselheiros.

No dia 16 de junho o Sr. disse ser a primeira vez a presidir uma reunião. Suas expectativas foram superadas?

A primeira reunião depois da posse foi muito boa, a receptividade e a participação dos demais conselheiros foram bastante positivas, e acredito que evoluiremos sim.

Quais são suas perspectivas e planos de ação para seu mandato?

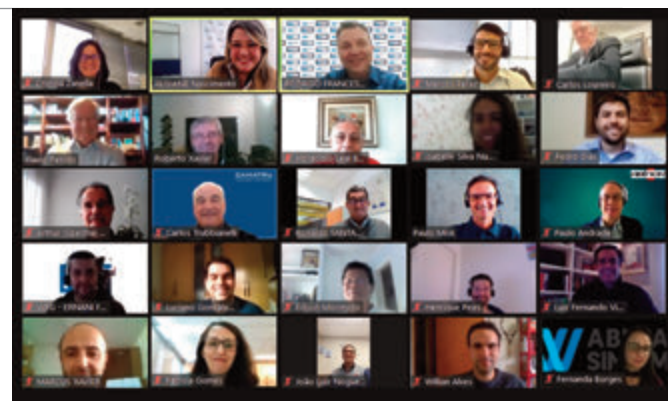
Nossa meta é continuar integrando as entidades representativas destes 2 setores, de modo que possamos discutir as tendências, identificar oportunidades, fortalecer o setor, e principalmente garantir que a indústria nacional de equipamentos possa ser competitiva e suprir as demandas das mineradoras, metalúrgicas e siderúrgicas.

Na sua opinião, como o setor está quanto ao crescimento da economia?

Tanto o setor de Metalurgia quanto o de Mineração tem demonstrado um forte crescimento, em produção física e em volume de faturamento. Em todos os subsetores estão ocorrendo investimentos, mesmo nestes tempos de pandemia, e boa parte destes investimentos são necessários para suprir o aumento da demanda de consumo, bem como atualização tecnológica aumentando a eficiência operacional e atendendo as regulações ambientais, sociais, e de segurança. A expectativa é que esta tendência permaneça por mais alguns anos.

Fique à vontade se quiser acrescentar alguma informação não perguntada.

O setor de Máquinas e Equipamentos brasileiro tem total condição de suprir as demandas internas e também tem forte tradição na exportação de seus produtos. O Conselho tende a fortalecer esta posição, atuando de forma sistêmica e integrada com os associados da Abimaq, os clientes produtores, entidades de classe, entidades governamentais e regulatórias. A geração de tecnologia de processamento mineral e metalúrgico no Brasil e o fortalecimento no supply chain são fundamentais para que o país tenha autonomia e se firme no cenário internacional como uma verdadeira potência minero-metalúrgica. E assim contribuir para o crescimento do Brasil como um todo. ■



Conselho de Metalurgia e Mineração realiza reunião com seu novo presidente

Encontro tratou do cenário e perspectivas econômicas no Brasil, projetos e investimentos do Largo Resources e planejamento de ações da nova gestão

No último dia 16 de junho, em reunião ordinária, o novo presidente do Conselho de Metalurgia e Mineração, Rodrigo Franceschini, também presidente da SEMCO – Empresa associada ABIMAQ, recebeu as boas-vindas dos participantes e apresentou uma visão geral dos trabalhos realizados nos dois últimos anos e os planos de ação para seu mandato.

Maria Cristina Zanella, Diretora de Economia e Estatística da ABIMAQ, apresentou um panorama geral do desempenho da economia no Brasil e os dados conjunturais do setor de máquinas e equipamentos. Flavio Penido, presidente do IBRAM sugeriu uma parceria entre as entidades na elaboração dos dados referente ao setor de mineração, sugestão apreciada por Franceschini que destacou a importância de obter informações das mineradoras principalmente sobre os investimentos em máquinas e equipamentos e complementou a apresentação destacando o cenário positivo do setor de mineração do país.

Na oportunidade, Paulo Misk, CEO e presidente da Largo Resources, apresentou seus projetos e investimentos, em especial o projeto do Vanádio de alta pureza em Maracás e os investimentos para planta de produção de Titânio, destacando a preservação ambiental e o alto valor agregado gerado, bem como sua funcionalidade, aplicação e potencialidades.

Leonardo Taborda, empossado como vice presidente, agradeceu a oportunidade e a confiança em poder ajudar na condução dos trabalhos do conselho e explanou um pouco sobre sua experiência profissional e sua visão para a nova gestão.

Franceschini terminou a reunião promovendo um debate sobre o planejamento e ações do conselho, sugerindo que os seus membros fizessem indicações de pautas, palestrantes, convidados e ações que devam ser realizadas em sua gestão.

O novo presidente do conselho aprovou os diversos materiais exibidos e finalizou: “Eu tinha uma boa expectativa sobre as apresentações hoje, mas realmente foi superado.” ■

COMPOSIÇÃO COMPLETA DIRETORIA CSCM:

Presidente: Rodrigo Cesar Franceschini Oliveira - *Semco Tecnologia em Processos Ltda*

Gerente Executivo: Jeovanildo Farias

Assistente: Thayna Dias Amarante

Vice-Presidentes: Ingo Dietzold - *Aumund Ltda*; Carlos Maurício Trubbianelli - *Eximport Sistemas de Lubrificação Ltda.*; Jorge A. C de Menezes - *Westech Equip. Industriais Ltda.*; Paula Novaes - *Haver & Boecker Latinamerica Máquinas Ltda*; Ronaldo Tavares Santana - *Sew-Eurodrive Brasil Ltda.*; Vinicius Souto - *Steinert Latinoamericana Ltda*; Warley Antonio Grotta Junior - *BGL - Bertoloto & Grotta Ltda.*

CÂMARAS SETORIAIS E REGIONAIS



Gerenciamento de resíduos sólidos: planos e oportunidades

Uma iniciativa da ABIMAQ que aborda questões ambientais e responsabilidade social

A ABIMAQ Norte Nordeste, juntamente com o SIMMEPE (Sindicato das Indústrias Metalúrgicas Mecânicas e Material Elétrico do Estado de Pernambuco), realizou o Webinar Plano de Gerenciamento de Resíduos Sólidos e suas exigências legais.

O encontro aconteceu no dia 17 de junho, às 15h, com o objetivo de orientar as empresas sobre o prazo para preenchimento da Declaração Anual de Resíduos Sólidos (DARS) – exercício 2021, as oportunidades para gerar receita e as obrigações legais de um plano de gerenciamento de resíduos sólidos.

Ministrado pelo Sr. Abraão Rodrigues Lira (Engenheiro de Produção com mais de 20 anos de experiência em pequenas, médias e grandes empresas. Especialista em Meio Ambiente e Sustentabilidade Corporativa, Gerenciamento de Resíduos Sólidos Industriais e Consultor em Gestão Ambiental Empresarial) o encontro contou com a participação da diretoria da ABIMAQ/SINDIMAQ e associados das entidades.

“O tema: resíduos sólidos é algo que todo mundo tem que estar atento, principalmente por conta do meio ambiente e responsabilidade social envolvidos no processo”, destacou Sebastião Pontes – Diretor ABIMAQ e SIMMEPE durante a abertura do evento.

Abraão Lira, expõe que há 20 anos a pauta ambiental era vista

Em 2010, 34% dos municípios nordestinos tinham alguma iniciativa de coleta seletiva. Em 10 anos isso se superou e 978 das 1974 cidades atuam agora com coleta seletiva.

de forma onerosa no setor empresarial, e por isso não era percebida como os olhos de um possível crescimento empresarial. “Se olharmos os últimos três ou quatro anos o tema de meio ambiente, sustentabilidade ambiental e corporativa está sendo muito mais engajado nos planos estratégicos das empresas”, conta ele.

Segundo a ABRELPE, Associação Brasileira de Empresas de Limpeza Pública e Resíduos Especiais, a geração de resíduos sólidos urbanos (RSU) cresceu 19% em 10 anos. Entre 2010 e 2019, a geração de RSU no Brasil registrou considerável incremento ao passar de 67 milhões para 79 milhões de toneladas por ano. Por sua vez, a geração per capita aumentou de 348 kg/ano para 379kg/ano.

Em 2010, 34% dos municípios nordestinos tinham alguma iniciativa de coleta seletiva. Em 10 anos isso se superou e 978 das 1974 cidades atuam agora com

coleta seletiva. Abraão aponta que um dos pontos que podem desmotivar o empresário no gerenciamento de resíduos se dá na falta de logística fornecida pelo poder público. “O empresário separa o resíduo, mas na hora de ter a ajuda para levar ao local designado não há preocupação por parte município”, expõe ele.

CLASSIFICAÇÃO DOS RESÍDUOS SÓLIDOS. As classificações são todas baseadas na NBR 10.004/2004, que dizem que os geradores podem ser gerados por instituições comerciais, transportes, hospitalares, de serviços, agrícolas, construção civil, mineração e eletroeletrônicos. Já os resíduos industriais, por sua vez, podem se originar em atividades dos diversos ramos da indústria, tais como metalúrgico, químico, petroquímico, papelaria, indústria alimentícia.

Com isso, são apresentadas classes as quais cada tipo de resíduo pertence:

- Resíduos Classe I – PERIGOSO (PROVOCA RISCOS)
- Resíduos Classe II A – NÃO INERTES (MUDA AO LONGO DO PROCESSO)
- Resíduos Classe II B – INERTES (PERMANECE INALTERADO)

Além disso, a NBR 10.004/2004 mostra classificações do que esses resíduos causam na prática:

- Infectantes
- Químicos
- Radioativos
- Comum Reciclável
- Perfuro Cortante

ALTERNATIVAS E OPORTUNIDADES DE TRATAMENTO. Tendo em mente a classificação do resíduo gerado, foram destacadas algumas alternativas e oportunidades de tratamento, como por exemplo: reciclagem e reutilização de produtos em outras linhas de produções próprias ou de parceiros comerciais.

Há também a compostagem em empresas que possuem cozinhas industriais, indicado que seja observado se existem muitos resíduos orgânicos sendo gerados. Com isso, foi dado como exemplo uma fábrica de cimento que utilizou de seus resíduos orgânicos para produzir uma horta que gerasse ônus agrícola. Eles punham os produtos em pequenas embalagens e davam de presente para os colaboradores ou clientes, com isso praticando o Marketing Verde.

“Fazer isso não é perder tempo, é dar uma nova utilidade a um resíduo que seria pago para alguém dar destino”, destaca Lira.

A incineração também é uma opção de tratamento apresentada por Lira, mas ele alerta que nesse caso o resíduo com o qual se deve lidar são os gases poluentes gerados durante a queima. E por conta disso ele indica que é melhor contratar uma empresa especializada no serviço. ■

TECNOLOGIA



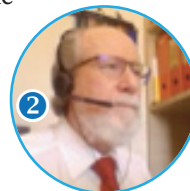
ABIMAQ Inova 2021 explora a transformação digital na retomada da indústria

ABIMAQ
inova

Principal fórum de inovação da indústria de máquinas e equipamentos aconteceu, pelo segundo ano consecutivo, na Plataforma Indústria Xperience, nos dias 8,9 e 10 de junho.

A transformação digital na retomada da indústria foi o tema central apresentado nas discussões da 14ª edição do **ABIMAQ Inova 2021**, principal fórum de inovação da indústria de máquinas e equipamentos realizado pela ABIMAQ. Na oportunidade, **empresas compartilharam experiências e tecnologias** que estão auxiliando no avanço da transformação digital. O evento foi realizado pelo segundo ano consecutivo no **Indústria Xperience, uma plataforma online de negócios da indústria que reúne marcas expositoras e visitantes compradores das feiras EXPOMAFE e FEIMEC.**

O diretor executivo de Tecnologia da associação, **João Alfredo Delgado** ¹, fez o intermédio das apre-



sentações, com a participação do Professor Klaus Schuetzter ² da Universidade Federal do ABC (UFABC), e adiantou que o principal objetivo do encontro foi manter um ambiente digital nos mesmos conceitos que fazem dos eventos físicos um sucesso, com conteúdo, networking e negócios. “A programação foi pensada para levar soluções às pequenas, médias e grandes indústrias, proporcionando assim a conexão entre visitantes e as marcas, além de promover atualização profissional com conteúdo inédito e relevante para o mercado”.

Leia o depoimento dos participantes, nos três dias de evento, sobre as experiências com novas tecnologias que trouxeram a transformação digital em seus negócios:

8 JUNHO

PAINEL 01 » ENGENHARIA DIGITAL



» **Daniel Scuzzarello**, vice-presidente da *Siemens Digital Industry Software*.

“Vivemos num mundo cada vez mais complexo por reação ao nosso comportamento como consumidor. Queremos tudo agora e personalizado, e isso reflete nas corporações. Clientes e fornecedores estão customizando produtos e serviços cada vez mais complexos, mais precisos e sem margem de erro. Quando começamos a trabalhar tecnologias modernas e futurísticas de forma conjunta e uma visão completa do nosso produto ou problema que estamos querendo resolver como empresas, adquirimos novos desafios”.

» **Valdir Cardoso**, presidente da *Altair Engineering do Brasil*
“O desafio é deixar todas as plataformas e soluções integradas levando informação não só durante o uso do produto, mas também durante a fase de conceito. Hoje em dia queremos todos os produtos respondendo a todas as nossas demandas. Você precisa ter isso totalmente integrado e vai ajudar, na verdade, a entender que existem modelos virtuais e eles serão treinados através de uma inteligência artificial e essa inteligência vai obter tanto os dados de modelos criados virtualmente quanto do mundo real”.



» **Daniel Cantarelli**, *Manufacturing Engineering & APS Manager da AGCO*

“Tratamos nossos principais focos de atendimento como smart, com produtos inteligentes e com cada vez mais inteligência. A cadeia de suprimentos cada vez mais conectada aos nossos fornecedores e parceiros. Smart também no sentido de trabalho, com nossas plantas e o office interligado e inteligente no sentido de trabalho”.

PAINEL 02 » A IMPORTÂNCIA DA INTERNET INDUSTRIAL NA AUTOMAÇÃO



» **Wilker Oliveira**, CEO da *WK Soluções Industriais*

“Há algum tempo, na década de 80, tínhamos um certo receio e medo de levar a rede para os equipamentos. Nos perguntávamos como passar aquele cabo azul para dentro dos meus equipamentos seguindo protocolos de segurança. Hoje, esse mesmo receio eu tenho com a internet. Como é que meu equipamento, um sensor ou um transmissor vai ter uma comunicação sem cabo, sem fios e a informação ser repassada? Essa é a internet industrial. Que será, junto com a 4.0, o próximo passo para mudar as nossas indústrias”.

» **Paulo Roberto dos Santos**, sócio-diretor da *Zorfatec*

“Esse cenário que estamos vivendo hoje é irreversível, passa por uma transformação muito rápida em que eu preciso reduzir tempos de setup e tempos de parada de máquinas, ou seja, preciso ter o meu equipamento disponível a maior parte do tempo possível. Não tenho como fazer isso se eu não tornar minha manufatura mais inteligente e agregar mais recursos de inteligência para minha empresa. Precisamos então de equipamentos conectados, máquinas mais eficientes, muito mais confiabilidade e todos os funcionários precisam aprender a lidar com a cultura digital”.



» **André Dagostin**, diretor comercial da *COMAC*

“Quero focar nessa parte de simulação em software para questão de maquinários e robotização. Esse é um aspecto que nós investimos bastante na Comac para a questão da indústria 4.0. É um sistema que a gente utiliza aqui há muitos anos e vem nos dando uma capacidade de crescimento grande para o desenvolvimento dos nossos equipamentos e também para o desenvolvimento dos equipamentos dos nossos clientes”.

TECNOLOGIA

9 JUNHO

PAINEL 01 » BIG DATA E CLOUD COMPUTING



» **Marcelo Cruzeiro**, gerente de Vendas de Soluções Digitais da WEG

“Desenvolvemos o WEG Smart Machine como serviço fornecido para cada tipo de máquina garantindo toda segurança e privacidade dos seus dados e dos seus clientes, e utilizamos uma plataforma amplamente explorada pela WEG e por outros clientes com elevado track record. Já a aplicação em cloud computing dedicada para fabricantes de máquinas e equipamentos, fornecida como serviços SaaS e por tipo de máquina, garante segurança e privacidade dos dados, solução robusta construída sobre a plataforma Cloud Based testada e com track record, competitiva e com suporte no Brasil”.



» **Leoncio Torres Barbosa Junior**, gerente da Processor

“Uso intensivo de cloud público por meio de empresas especializadas na gestão de toda infraestrutura tecnológica e não precisa se tornar especialista em cloud. Eu tenho meu negócio e procuro empresas parceiras para ajudar a gerir toda essa cadeia tecnológica e tornar o meu negócio mais produtivo e com isso conhecer melhor o meu cliente. Os meus insights devem ser baseados em cruzamento de dados e são obtidos muitas vezes pela própria operação. Temos que inovar relações usando esses dois recursos e assim atravessar essa nova realidade”.

PAINEL 02 » DISPOSITIVO IIOT

» **Lucas Lopes**, desenvolvedor de Negócios da Balluff

“Essa melhor conexão de “triângulo” entre fornecedor de automação com o integrador e o usuário final, que seria uma planta industrial, faz com que a gente consiga trazer para os usuários finais os melhores frutos da tecnologia que foi implementada”.



» **Rodrigo Tutilo**, Head do Setor de Industrial IoT da Advantech

“Para chegar no Big Bata precisamos de dados e o IIoT é basicamente é a forma que a gente conseguiu encontrar e que mescla preço e escala para que você consiga fazer que os dispositivos parem de ser stand alone e se conecte de alguma forma. Então o grande passo é que a gente não precisa trocar as máquinas, o que a gente precisa é dar inteligência, ter instrumentação e operar a interconectividade no que já existe”.

» **Joni Medeiros**, coordenador de Projetos da TOX

“Nossos desafios são atender as necessidades do cliente, melhorar a qualidade, reduzir o custo de fabricação, diminuir o tempo de montagem e de comissionamento da instalação, apresentar soluções robustas para o cliente, assistência técnica e integrar com soluções IIoT. E também fazer Integração com máquinas existentes e ampliação direta em campo com as principais redes com master IO-link”



10 JUNHO

PAINEL 01 » TRANSFORMAÇÃO DIGITAL DA INDÚSTRIA DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS



» **Carlos Boechat**, associate director industry x Latam da Accenture

“Você deve partir dos problemas do negócio, não da tecnologia em si. Você não deve ficar procurando onde colocar a internet das coisas, robótica, impressora 3D, entre outras tecnologias. O caminho não é esse. O caminho é compreender os problemas de negócio, quais os desafios que eu tenho na minha empresa, qual a estratégia da organização e, a partir daí, sim, ver como você consegue utilizar uma tecnologia ou outra, uma combinação de tecnologias para resolver aquele problema. Esse é um dos pontos do processo de transformação digital das indústrias”.

» **Mauricio Casotti**, gerente de Desenvolvimento de Negócios do Cpqd

“Temos alguns drivers que mostram como a gente mapeia tendências, e como trabalhamos para compreender necessidades e traçar como podemos apoiar a indústria nacional. Então, desde entender quais são os drivers de estratégia para obter, junto ao mercado, o que é necessário e quais tecnologias estão aderentes mercado dos empresários nacionais. Também trabalhamos com projeto de fomento à inovação. Temos um pacote de fontes de financiamento para inovação e que consegue, por meio dos projetos com os parceiros, trazer funding”.



PAINEL 02 » NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS



» **Juliana Burza**, Gerente de Negócios de Inovação e Tecnologia do Instituto CESAR

“Certamente as empresas, nesse momento de pandemia, de crise, estão enxergando novas possibilidades de diferentes modelos de negócios. Muitas indústrias estão buscando negócios que não estavam no core business da organização, não fazendo parte da sua cultura porquê, de farto, aquilo que elas estavam focando e trabalhando sofreu impacto muito grande no atual cenário econômico. Tiveram que se reinventar, principalmente as que possuem forte interação presencial com seus clientes. Então com isso a pauta de intraempreendedorismo se destacou. A empresa deve olhar para seus talentos e apostar em ideias e questionar como a empresa lida com a gestão da inovação interna”

» **Bernardo Bregoli**, diretor operacional e Tecnologia Industrial da Randon Tech Solutions

“A questão da estratégia é fundamental para que todas as ações das áreas da empresa conversem de uma forma transparente. No ano passado tivemos uma estruturação completa das nossas operações, com quatro divisões bem específicas, tanto industriais quanto de produto, vendas e compras. Uma arquitetura organizacional muito apropriada para que a gente promovesse uma sinergia e uma cooperação entre as nossas fabricas, negócios e pudéssemos extrair o melhor de oportunidades que se apresentam. Nós da Randon, estamos com um planejamento estratégico muito sólido”.



O evento apresentou experiências e tecnologias de empresas que estão sendo desafiadas no atual cenário de grandes incertezas e mudanças, onde a estratégia de inovação é fator fundamental para o reposicionamento e a retomada da indústria.

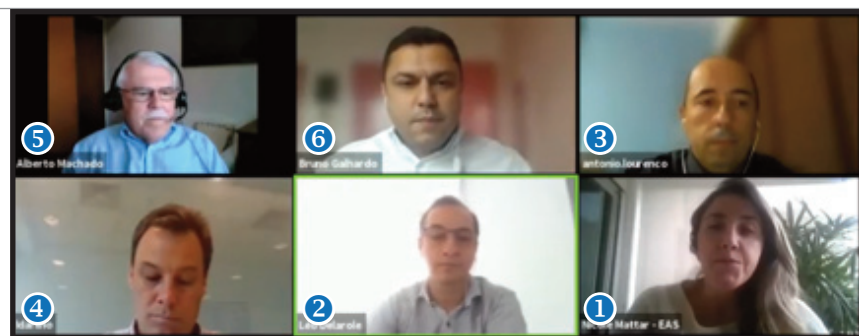
As indústrias notam que não conseguem buscar soluções sozinhas, dessa forma se permitem atuar de forma compartilhada para minimizar riscos e custo em seus empreendimentos, valo-



rizando a inovação aberta, trabalhando junto com startups, empresas parceiras, incluindo empresas concorrentes e centros de pesquisa. Nesta realidade, as empresas precisam contar com os talentos existentes na organização, para as novas demandas que se apresentam, sendo necessários a realização de investimentos na capacitação de pessoal e na busca de parcerias com instituições de ensino e assim aproveitar a evolução das tecnologias digitais a seu favor.

CÂMARAS SETORIAIS E REGIONAIS

ABIMAQ apresenta oportunidades no setor naval para os fornecedores de máquinas e equipamentos



Com o intuito de apresentar as possibilidades de negócios geradas pelo setor naval para a indústria de máquinas e equipamentos, a ABIMAQ organizou, no dia 07 de junho, o webinar “Oportunidades para a indústria de máquinas e equipamentos em manutenção e reparo naval” com a participação de Nicole Mattar Haddad Terpins ①, presidente Estaleiro Atlântico Sul (EAS), que fica localizado no município de Ipojuca (PE). Outros representantes do estaleiro foram Leo Delarole ②, diretor, e Antonio Paulo Lourenço ③, gerente de suprimentos.

O evento contou com participação de representantes da ABIMAQ, Idarilho Nascimento ④, presidente do Conselho de Óleo e Gás; Alberto Machado ⑤, diretor executivo de Petróleo e Gás; e Bruno Galhardo ⑥, pre-

sidente da CSENO (Câmara Setorial de Equipamentos Navais, Offshore e Onshore).

Segundo Idarilho, o encontro foi muito oportuno. “É um momento de grandes investimentos no setor de offshore e muitos dos associados fornecem bens, máquinas e equipamentos para o setor naval. Por isso, há um grande interesse em conhecer as oportunidades que o estreitamento de relações com o estaleiro pode gerar para esses fornecedores.

Para Alberto Machado, “é fundamental focar também na manutenção no setor naval, o que é uma possibilidade ainda nova, que requer características logísticas e de planejamento mais específicas do que estamos acostumados. Estamos começando esse trabalho conjunto para poder informar o mercado de nossa participação como fornecedores”.

ESTALEIRO ATLÂNTICO SUL (EAS). Nicole Terpins enfatizou no encontro on-line o quanto é crucial a cadeia de fornecimento para o negócio da companhia. “Estamos nos aprimorando na atividade de reparo, iniciamos no ano passado e hoje realmente é uma das principais preocupações que a gente tem para alcançar o *benchmark* internacional, é o movimento da nossa cadeia de suprimento. Nossa proposta aqui é uma troca de visões e experiências”, diz.

A presidente do EAS fez uma apresentação institucional sobre o maior estaleiro do Brasil e o maior do hemisfério sul. “Estamos confiantes em nossa estratégia e contamos com o setor de máquinas para melhorar cada vez mais”, afirma.

Leo Delarole destacou a estrutura do estaleiro. “O EAS tem toda a infraestrutura montada para a construção

naval. Contamos com uma área de 1.620.000 m²; dentro dessa área, a parte industrial ocupa cerca de 130 mil m², e atingimos uma capacidade de produção acima de 100 mil toneladas de aço/ano”.

Antônio Lourenço, gerente de Suprimentos do EAS, apontou as necessidades da empresa em termos da cadeia de suprimentos e logística. “No mercado de reparo, a competitividade é muito grande, as margens são muito pequenas, a gama de materiais e serviços é muito expressiva e temos que ter esses materiais e serviços com muita agilidade. Por esse motivo, a competitividade entre os fornecedores nos favorece”, assinala. ■

» SAIBA MAIS

» Assista ao webinar completo: <https://www.youtube.com/watch?v=SdLOcCef00w>

Certificações podem agregar valor e tornar empresas mais competitivas no mercado internacional

Tema foi destaque de webinar promovido pela ABIMAQ e que contou com participação de diretores representantes da associação

Para ganhar destaque e aumentar a competitividade no cenário nacional e internacional, as empresas precisam conhecer, analisar e partir em busca de certificações para os seus produtos e serviços. É o que destacou os participantes do webinar “Certificações como Instrumento de Desenvolvimento de Negócios”, organizado pela ABIMAQ no dia 8 de junho.

O encontro mediado pelo diretor executivo de Petróleo e Gás da ABIMAQ, Alberto Machado ①, e pelo superintendente de mercado interno da associação, Marcos Perez ②, contou com a participação da especialista em Química do Petróleo e Representante Chefe para a América Latina, África, Portugal e Espanha do American Petroleum Institute (API), Delma Quintanilha.

O API é a maior associação comercial dos Estados Unidos para a indústria de petróleo e gás natural. Ela opera em todo o mundo e congrega mais de 600 empresas e todos os tamanhos, operando desde a exploração e produção de petróleo e gás até a distribuição de produtos petrolíferos.

Em sua apresentação, Delma Quintanilha ③

abordou a importância e as diferentes certificações disponíveis no mercado e apontou o quanto elas são principal passaporte para a atuação de empresas nos mercados globais.

Segundo a representante do API, o primeiro passo é estabelecer uma relação de confiança. “As empresas precisam ter confiança umas nas outras, nos fornecedores e precisam transmitir confiança aos seus clientes, assinala.

Delma Quintanilha também comentou sobre a infraestrutura da qualidade. “Uma série de organi-

zações tanto nacionais quanto internacionais se dedicam a esse aspecto que é um elemento crítico tanto para sustentar o desenvolvimento econômico quanto o bem-estar da sociedade e o bem-estar dos seus negócios”.

Existem muitas normas que são utilizadas no mundo. “É preciso analisar quais são as que vão agregar valor para o seu negócio. Eis alguns exemplos: ISO 9001 (sistema de gestão de qualidade que certifica a capacidade da empresa em fornecer produtos e serviços), ISO TS 16949 (para empresas que fabricam peças e suprimentos automotivos), API Spec Q1 (sistema de gestão de qualidade do API para fabricantes e fornecedores de processos relacionados à manufatura) e AS 9120 (International Aerospace Quality Group, sistema de gestão de qualidade para armazenamento e distribuição de peças aeroespaciais)”, detalha.

No Brasil, o Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (Inmetro) reconhece a competência de organismos de certificação e inspeção, bem como cuida da fiscalização pré e pós-mercado. No caso da Organização Internacional de Normalização (ISO), trata-se de um organismo internacional que conta com participantes para o desenvolvimento de normas do mundo todo. Essas normas são documentos desenvolvidos por consenso por organismos reconhecidos, que englobam regras de boas práticas para todos os participantes da cadeia produtiva.

Para gerar a certificação, organismos acreditados para essa avaliação inspecionam todos os processos para atestar se o negócio tem realmente aquela competência que alega ter. “Ela é essencial porque pode criar um diferencial para os seus produtos e colocá-lo à frente de seus concorrentes”, pontua Delma. ■



CÂMARAS SETORIAIS E REGIONAIS

Reunião da CSAER destaca projetos tecnológicos da Força Aérea Brasileira e o mercado potencial de energias renováveis

A Câmara Setorial de Máquinas, Equipamentos e Componentes do Setor Aeroespacial (CSAER) realizou, no dia 16 de junho, reunião para apresentar os novos projetos e programas e o desenvolvimento tecnológico da Força Aérea Brasileira, bem como abordar o mercado de energia e o potencial do uso de hidrogênio entre as alternativas energéticas renováveis.

O evento teve como moderador o Sr. José Wilmar de Mello, presidente da CSAER, e as palestras foram realizadas pelo Brigadeiro Roberto da Cunha Follador, chefe do Escritório de Projeto da 7ª Chefia do Estado Maior da Aeronáutica (Emaer) e por Alberto Machado Neto, diretor de Petróleo, Gás, Bionergia e Petroquímica da ABIMAQ.

De acordo com Wilmar Mello, embora a pandemia ainda não esteja totalmente resolvida, o fato de a Embraer produzir aviões de pequeno e médio portes, propiciou uma recuperação mais rápida do segmento. “Eu diria que ainda em 2021, fecharemos com números bem diferentes de 2020. E obviamente para 2022, será ainda melhor”, acredita Mello.

PROJETOS DA FAB. Em sua explana-

“Quando investimos em defesa, buscamos fazer com que os interesses da nação sejam preservados e sejam mantidos num ambiente internacional”.

» **Brigadeiro Roberto da Cunha Follador,**
chefe do Escritório de Projeto da 7ª Chefia do Emaer

ção, o Brig. Follador enfatizou a importância no investimento em defesa. “Quando investimos em defesa, buscamos fazer com que os interesses da nação sejam preservados e sejam mantidos num ambiente internacional”.

Traçando um panorama dos novos projetos da FAB, Follador aponta que os projetos de aeronaves passaram por transformações e, dentro desses projetos, foram observados aspectos de offset em termos de incorporação de

tecnologias que ainda não estavam acessíveis ao Brasil. Foi um processo de desenvolvimento a um alto custo, mas até hoje nós colhemos os resultados desse movimento”, relata.

Para Follador, o principal objetivo é identificar aspectos da prática do offset e projetos estratégicos do comando da Aeronáutica. “Tivemos um GAP tecnológico que foi encurtado de maneira brilhante pelo Brasil. Praticamente chegamos junto de grandes empresas internacionais, sendo um dos grandes players na produção de aeronaves”, detalha o brigadeiro da Força Aérea.

O palestrante ainda ressaltou o aspecto inédito das encomendas tecnológicas: “É uma iniciativa nova no Brasil enxergar gargalos tecnológicos e desenvolver as tecnologias, sabendo dos riscos que estão no mercado”, acentua.

ATIVIDADES DA ABIMAQ E MERCADO DE ENERGIA. Antes da palestra de Alberto Machado, Marcos Perez, Superintendente de Mercado Interno da ABIMAQ, apresentou um resumo do conjunto de atividades que a associação faz e que ajudam o setor industrial. Ele destacou que, em 2020, aumentou o número de associados

(1.619), representados em 40 câmaras setoriais. “É um número recorde de associados”, aponta.

Logo em seguida, Alberto Machado ressaltou em sua apresentação sobre o mercado de energia no país que a indústria vive um momento de otimismo. “Mesmo com a pandemia, estamos bem melhores do que nos anos anteriores”, atesta.

O diretor da ABIMAQ ainda salienta que o setor energético precisa girar a chave dos combustíveis fósseis para os renováveis. “O Brasil é bem posicionado em matéria de energia, mas enfrenta problemas gerenciais, de um modelo que não enxerga o país como um todo”, diz.

O caminho do hidrogênio talvez seja a solução para médio e longo prazos. “Mas não queremos o Brasil somente como importador do hidrogênio. O país precisa ter autonomia de decisão em todo o processo, ciência, tecnologia, engenharia e indústria. O hidrogênio está tomando vulto maior no mundo. Temos concorrentes em potencial, como a África, Oriente Médio, Chile, Austrália, mas eles não têm a competência que o Brasil tem em termos de tecnologia e de indústria”, finaliza Machado. ■

Simulação digitalizada amplia competitividade das empresas

Recurso tecnológico aprimora criação de produtos e sistemas inovadores em cenário desafiador

Você sabia que utilizando sistemas de simulação computacional você consegue elaborar projetos desde pequenas peças a complexos sistemas de maneira mais rápida e com menor dispêndio de custos? Pois esse foi o principal tema do webinar “Tecnologias ágeis para redução de custos em desenvolvimento de produtos”, realizado no dia 21 de junho, pela ABIMAQ.

Participaram como palestrantes do evento Professor Avelino Alves Filho ①, formado em Engenharia Naval, com mestrado e doutorado em Engenharia em Elementos; Danuza Santana Dias ②, Gerente do Portfólio Simcenter para América Latina na Siemens, e Leandro Garbin ③, Gerente do Portfólio Simcenter na Siemens. O webinar teve a moderação de Vanessa Rodrigues, assistente administrativa da ABIMAQ.

MENOR TEMPO E MENOR CUSTOS. De acordo com Danuza Dias, o setor industrial vive um momento muito desafiador, que exige mais do que nunca que as empresas sejam competitivas e mostrem cada vez mais lançamentos no mercado em um curto espaço



de tempo, com custos reduzidos. “A introdução dos procedimentos de simulação reduz significativamente a necessidade de ter protótipos físicos, bem como diminui os custos, a equipe envolvida, o tempo de desenvolvimento, acelerando o processo de lançamento dos produtos”, explica a gerente da Siemens.

Danuza ainda demonstrou os benefícios do uso do Simcenter Femap, da Siemens, uma ferramenta de análise de elementos finitos já amplamente con-

solidada. “O Femap propicia a criação de modelos FE de alta fidelidade, que representam com muita precisão os problemas de engenharia do mundo real”, registra.

Segundo o Professor Avelino, a questão da implantação do sistema de simulação computacional se baseia em três pilares fundamentais. “A primeira é olhar o problema globalmente e entender o comportamento de cada local. A segunda é conhecer os comportamentos físicos da mecânica estrutural. E o terceiro pilar é conhecer a formulação dos elementos, o que proporciona fazer as escolhas corretas na análise”, destaca.

Leandro finaliza comentando que a Siemens oferece uma gama de revendas extremamente especializadas e está promovendo a campanha Simcenter Femap com solver Nastran, válida até o dia 10 de setembro, com descontos para licenças anuais e paidup. Na aquisição de ambas as formas, o interessado ganha um curso EAD com o professor Avelino. Quem tiver interesse, pode entrar em contato pelo e-mail: leandro.garbin@siemens.com. ■

CÂMARAS SETORIAIS E REGIONAIS

ABIMAQ realiza webinar sobre prevenção e medidas de segurança

Evento online explorou a funcionalidade de equipamentos de segurança

A webconferência sobre Proteção contra explosões e redução de perdas por emanções de fluidos inflamáveis, realizada em 16 de junho, foi ministrada por Francisco Siestrup (foto), graduado em Engenharia Mecânica pela Universidade Federal do Rio de Janeiro e Diretor Geral na PROTEGO, empresa alemã de médio porte, líder no mercado de corta-chamas e no segmento de pesquisas e envolvimento.



Evento explorou a funcionalidade de equipamentos de segurança como o Corta-chamas – dispositivo instalado num equipamento ou em tubulações que contém uma mistura inflamável, cuja função é permitir o fluxo, mas interromper uma eventual propagação de chama, e das Válvulas de Alívio de Pressão e Vácuo (VAPV's) – equipamento que tem por objetivo reduzir as emanções que saem de um tanque, importantes cumprimentos de medidas de segurança para prevenir a explosão em empresas.

No Brasil temos dois tanques de etanol explodindo por ano nas cooperadas, volume alto e se revertido em dinheiro, é um gasto ainda maior.

Siestrup destacou ainda a importância das normas e legislações sobre os dispositivos de segurança. De acordo com ele, segundo informações da Copersucar, no Brasil temos dois tanques de etanol explodindo por ano nas cooperadas, volume alto e se revertido em dinheiro, é um gasto ainda maior. “Se pegarmos isso e vermos quanto custa o tanque e o conteúdo, transformar isso em proteção adequada, pagaria a proteção do Brasil inteiro, pois o volume perdido é muito grande”, completa.

Para Siestrup, mesmo que haja fiscalização do Ministério do Trabalho, não deve ser feito o correto apenas porque é fiscalizado – “temos que fazer porque é importante preservar a vida dos funcionários, o meio ambiente e seus recursos, a fiscalização é uma consequência natural disso tudo”, finalizou. ■

FINANCIAMENTOS

BNDES apresenta Teste de Conceito do Catálogo Virtual de Máquinas, Equipamentos e Serviços Tecnológicos

Na última reunião do Conselho de Financiamentos realizada em 08 de junho, representantes do BNDES, Lucas Moura Lucena e Matheus G. Chaguri – Chefe e Gerente do Departamento de Credenciamento de Máquinas, Equipamentos e Sistemas, respectivamente, apresentaram o teste de conceito do Catálogo Virtual de Máquinas, Equipamentos e Serviços Tecnológicos (Vitrine Virtual) dos produtos e serviços cadastrados no Finame.

A ideia do Catálogo Virtual surgiu em função das percepções das empresas em encontros periódicos realizados entre a ABIMAQ e o BNDES, com finalidade de prover uma



melhor visualização e informação das máquinas e equipamentos cadastrados no BNDES.

Dada a proposta, a plataforma deverá ser lançada no site do BNDES até o final de 2021 e conta com a participação das empresas para o seu aperfeiçoamento.

A princípio, a nova plataforma contará com as informações abaixo

- Foto do Produto;
- Descrição técnica;
- Código CFI;
- Posição Cadastral (F ou

- FCC);
- CNPJ dos distribuidores autorizados;
- Família dos modelos cadastrados;
- Linhas de financiamento adequadas à comercialização do produto

Para Chaguri, com a otimização da plataforma, os dados dos produtos e serviços cadastrados serão disponibilizados de forma gratuita, gerando mais benefícios com o propósito de gerar novos negócios comerciais. “O que queremos é que isso passe a ser útil para o público em geral, ter mais informações sobre os itens e até promover mais contatos comerciais”, finaliza. ■

Programa BNDES Fundo Clima – Máquinas e Equipamentos Eficientes

O Programa BNDES Fundo Clima – Subprograma Máquinas e Equipamentos Eficientes, foi renovado pelo BNDES no início deste ano. O Programa oferece crédito para aquisição e produção de máquinas e equipamentos com maiores índices de eficiência energética ou que contribuam para a redução de emissão de gases do efeito estufa

O Subprograma prevê o financiamento à aquisição de máquinas e equipamentos cadastrados no Programa Brasileiro de Etiquetagem (PBE) ou com selo Procel, sistemas geradores fotovoltaicos, aerogeradores até 110 Kw, ônibus e caminhões elé-



tricos ou híbridos, e dentre outros itens financiáveis, desde que sejam novos e nacionais, cadastrados e habilitados para este subprograma no Credenciamento de Fornecedores Informatizado - CFI do BNDES:

Relacionamos abaixo (quadro) as principais condições.

A relação dos itens financiáveis por meio deste subprograma está disponível em: <https://www.bndes.gov.br/wps/wcm/connect/site/5e03ed2a-5f79-4f9d-8a6f-1eee868f2e6c/FUNDO+CLIMA.pdf?MOD=AJPERES&CVID=nx-UK8g> ■

Taxa de juros A Taxa de juros é composta pelo Custo Financeiro, pela Taxa do BNDES e pela Taxa do Agente Financeiro	Custo financeiro: 0,1% a.a + Taxa do BNDES: 0,9% a.a + Taxa do Agente Financeiro: limitada até 3% a.a.
Prazo/ Carência	Até 12 anos, incluída carência de até 2 anos
Participação do BNDES	Até 60% do valor dos itens financiáveis
Valor máximo de financiamento por beneficiário	R\$ 10 milhões, por Beneficiária Final, a cada período de 12 meses.
Vigência	28/12/2021



» Departamento de Financiamentos

Informações adicionais podem ser obtidas com o DEFI/ABIMAQ.

» Site: <https://bit.ly/3x0eM16> » Tel.: (11) 5582-6361 » E-mail: defi@abimaq.org.br

Plano Safra 2021/22 é anunciado com recursos de R\$ 251,2 BI

O novo Plano contará com taxas de juros variando entre 3% a 8,5%

Com a presença do presidente Jair Bolsonaro e da ministra Tereza Cristina (Agricultura, Pecuária e Abastecimento), o governo federal lançou no dia 22 de junho o Plano Safra 2021/2022, com R\$ 251,22 bilhões para apoiar a produção agropecuária nacional. O valor reflete um aumento de R\$ 14,9 bilhões (6,3%) em relação ao Plano anterior.

Do total, R\$ 177,78 bilhões serão destinados ao custeio e comercialização e R\$ 73,4 bilhões serão para investimentos. Os recursos destinados a investimentos tiveram aumento de 29%.

Os recursos para os pequenos produtores rurais tiveram um acréscimo de 19%. Serão destinados R\$ 39,34 bilhões para financiamento pelo **Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf)**, com juros de 3% e 4,5%. Desse valor, R\$ 21,74 bilhões são para custeio e comercialização e R\$ R\$ 17,6 bilhões para investimentos. Já os médios produtores rurais, contarão com recursos de R\$ 34 bilhões apoiados por meio do Pronamp (Programa Nacional de Apoio ao Médio Produtor Rural).

O Tesouro Nacional destinou R\$ 13 bilhões para a equalização de juros e os financiamentos poderão ser contratados de 1º de julho de 2021 a 30 de junho de 2022.

De acordo com João Marchesan, presidente do Conselho de Administração da ABIMAQ, os recursos do Plano Safra, destinados à máquinas e implementos agrícolas, são insuficientes. “De acordo com a demanda atual, o dinheiro disponibilizado não chegará a atender a demanda até setembro desse ano”, explica Marchesan, que complementa: “O Brasil tem uma das maiores e mais competentes indústrias agrícolas do mundo, em condições de atender completamente o mercado interno e externo. Precisamos, portanto, de mais recursos para não dependermos de bancos particulares”

INVESTIMENTO. O financiamento de máquinas e equipamentos agrícolas, por meio do **Moderfrota** (Programa de Modernização da Frota de Tratores Agrícolas e Implementos Associados e Colheitadeiras), contará com R\$ 7,53 bilhões e juros de 8,5% ao ano.

Destaque para o **Programa PCA**, destinado à construção de armazéns nas propriedades, contará com recursos na ordem de R\$ 4,12 bilhões, um acréscimo de 84%, que possibilitará a expansão da capacidade de armazena-



PLANO SAFRA 2021/2022

INVESTIMENTO

Programa	Recursos Programados (R\$ bilhões)	Taxa (a.a)	Prazo/Carência	Limite de financiamento
Moderfrota	7,53	8,50%	7 anos / 14 anos	85%
Moderagro	1,89	7,5%	10 anos / 3 anos	R\$ 880 mil
Prorriga	1,35	7,5%	10 anos / 3 anos	R\$ 5 / 9 milhões
ABC	5,05	5,5% e 7%	12 anos / 8 anos	R\$ 5 / 20 milhões
PCA	4,12	5,5% e 7%	12 anos / 3 anos	R\$ 25 milhões / 100%
Inovagro	2,60	7%	10 anos / 3 anos	R\$ 1,3 / 3,9 milhões
Prodecoop	1,65	8%	10 anos / 3 anos	R\$ 150 milhões
Pronaf	17,60	3,0% e 4,5%	10 anos / 3 anos	R\$ 200 mil
Pronamp	4,88	5,5% e 6,5%	8 anos / 3 anos	R\$ 430 mil
Procap-Agro-Giro	1,50	8%	2 anos / 6 meses	R\$65 milhões
Bancos Cooperativos	1,78	8%	12 anos	
Fundos Contitucionais	6,84	Taxa por porte	12 anos / 3 anos	
Juros Livres	16,66			
Total	73,45			

CUSTEIO E COMERCIALIZAÇÃO

Programa	Recursos Programados (R\$ bilhões)	Taxa (a.a)	Prazo máximo
Pronaf	21,74	3,0% e 4,5%	12 meses
Pronamp	29,18	5,50%	12 meses
Demais Produtores	126,86	7,50%	12 meses
Total	177,78		

Fonte: MAPA

gem em torno de 5 milhões de toneladas. O financiamento de armazéns com capacidade de até 6 mil toneladas terá de juros é de 5,5% e para maior

“De acordo com a demanda atual, o dinheiro disponibilizado não chegará a atender a demanda até setembro desse ano”

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



capacidade a taxa será de 7% ao ano, com carência de três anos e prazo máximo de 12 anos.

O **Moderagro**, programa que apoia projetos de modernização e expansão da produtividade nos setores agropecuários, terá R\$ 1,89 bilhão, com juros de 7,5% ao ano.

SUSTENTABILIDADE. Para o próximo ciclo, o Plano Safra ficará ainda mais verde, com o fortalecimento do Programa ABC, do Inovagro e do Proirriga, abrangendo o financiamento à produção de bioinsumos, de energia renovável e à adoção de práticas conservacionistas de uso, manejo e proteção dos recursos naturais e agricultura irrigada.

O **Proirriga**, programa destinado ao financiamento da agricultura irrigada, terá R\$ 1,35 bilhão, com juros de 7,5% ao ano. Já o **Inovagro**, voltado para o financiamento de inovações tecnológicas nas propriedades rurais, ficou com R\$ 2,6 bilhões, e taxas de juros de 7% ao ano.

O Programa para Redução de

Emissão de Gases de Efeito Estufa na Agricultura (**Programa ABC**), que é a principal linha para financiamento de técnicas sustentáveis, teve uma ampliação de 101% em relação aos recursos disponibilizados no Plano Safra anterior. A linha terá R\$ 5,05 bilhões em recursos com taxa de juros de 5,5% e 7% ao ano, carência de até oito anos e prazo máximo de pagamento de 12 anos.

Além da ampliação dos financiamentos às práticas conservacionistas de uso, manejo e proteção dos recursos naturais, o Plano Safra 21/22 prevê o financiamento para aquisição e construção de instalações para a implantação ou ampliação de unidades de produção de bioinsumos e biofertilizantes na propriedade rural, para uso próprio. Também serão financiados projetos de implantação, melhoramento e manutenção de sistemas para a geração de energia renovável. O limite de crédito coletivo para projetos de geração de energia elétrica a partir de biogás e biometano será de até R\$ 20 milhões. ■



COMÉRCIO EXTERIOR



Orçamento do Proex Equalização é recomposto para R\$1,060 bi

Com a aprovação do PLN 04/2021 o orçamento do Proex Equalização é recomposto para o valor previsto no Projeto de Lei Orçamentário Anual

O Projeto de Lei do Congresso Nacional de número 4, conhecido como PLN 4, foi aprovado no dia 01 junho de 2021 pelos parlamentares durante sessão do Congresso. Esse projeto recompõe o orçamento da União em R\$19,7 bilhões e viabiliza a equalização de juros para o Programa de Financiamento às Exportações - Proex Equalização recompondo seu orçamento para o valor previsto no PLOA (Projeto de Lei Orçamentário Anual) de R\$1.060bi.

O Programa de Financiamento às Exportações (Proex), gerido pelo Banco do Brasil (BB), é o mecanismo oficial do Governo Federal de apoio às exportações brasileiras, em sua fase de comercialização (pós-embarque). Com custos compatíveis com os praticados no mercado internacional, o Proex tem duas modalidades de crédito: financiamento e equalização. A primeira linha está voltada para micro, pequenas e médias empresas e é o financiamento direto ao exportador brasileiro ou importador, com recursos financeiros obtidos junto ao Tesouro Nacional. Já na segunda modalidade, a exportação brasileira é financiada pelas instituições financeiras estabelecidas no País ou no exterior e o Proex arca com parte dos encargos financeiros incidentes, tornando-os equivalentes àqueles praticados no mercado internacional. Essa modalidade pode ser contratada por empresas brasileiras de qualquer porte.

A equalização da taxa de juros pode ser concedida nos financiamentos ao importador, para pagamento à vista ao exportador brasileiro, e nos refinanciamentos concedidos ao exportador. Os prazos de equalização variam de 60 dias a 15 anos, definidos de acordo com o valor agregado da mercadoria ou a complexidade dos serviços prestados, e o percentual equalizável pode chegar a até 100% do valor da exportação. ■

Seguro de crédito à exportação é tema de webinar da ABIMAQ

O instrumento é uma forma de dar mais segurança às operações com o mercado externo

O Seguro de Crédito à Exportação é uma garantia utilizada na cobertura das operações de crédito à exportação contra o risco de não pagamento do devedor. Trata-se de uma garantia mais econômica, por exemplo, que uma carta de crédito, que apresenta cobertura apenas contra os riscos comerciais, enquanto o seguro de crédito à exportação é utilizado na cobertura contra os riscos comerciais, políticos e extraordinários.

Especialista no assunto, a Diretora de Risco Político e Crédito da Chubb para a América Latina, Larissa Belizário foi a convidada para participar, no último dia 24, do Webinar: “Conheça mais sobre o que é e como usar o seguro de crédito à Exportação”,



organizado pela ABIMAQ em parceria com a seguradora Chubb. O evento faz parte da Jornada Internacional, iniciativa que tem como objetivo capacitar e fortalecer a cultura exportadora das empresas fabricantes de máquinas e equipamentos.

No encontro, a Larissa abordou conceitos e características do Seguro de Crédito à Exportação e de Garantias, além de destacar as principais dúvidas das empresas, como por exemplo, qual a função do seguro de crédito, as diferenças entre riscos políticos e as vantagens em relação a outros tipos de garantias. A gravação do evento está disponível em: <https://conteudo.abimaq.org.br/jornada-internacional-2021>. ■

CNI e ABIMAQ firmam parceria para a promoção do ExportaFlix

A plataforma visa preparar empresas para acessar o mercado externo

A complexidade do ambiente de negócios e as mudanças que ocorrem constantemente no mundo têm provocado grandes desafios para a administração empresarial, evidenciando a necessidade constante de investir em conhecimento. O treinamento e a gestão do capital humano é essencial para que todas as organizações aumentem a competitividade, principalmente nas operações de comércio exterior. Pensando no desenvolvimento do conhecimento teórico, a Confederação Nacional da Indústria (CNI) e a ABIMAQ firmaram uma parceria para a promoção da plataforma ExportaFlix, ferramenta de capacitação em formato EaD.

Os cursos visam preparar representantes de micro, pequena e média empresas para acessar ao mercado externo, apresentando o passo a passo da exportação e estratégias



Confederação Nacional da Indústria

necessárias para conquistar espaço no comércio internacional. Em formato 100% online, as capacitações con-

tam com recursos interativos, como vídeos, podcasts e e-books e têm duração de seis horas cada. Estão disponíveis na nova plataforma quatro opções de capacitações que vão desde o básico, para quem está começando no processo de internacionalização, uso do ATA Carnet, formação de preço de exportação e desenvolvimento e adequação de embalagens.

A parceria firmada entre a ABIMAQ e a CNI ofertará para as empresas associadas à ABIMAQ um desconto de 20% mediante a aplicação de um cupom no momento da contratação do curso. Para usufruir desse benefício entre em contato com a Diretoria de Mercado Externo pelo e-mail: consultas@abimaq.org.br. ■

COMÉRCIO EXTERIOR



Sexta rodada de negociações do Acordo Comercial Mercosul - Coreia do Sul

Após saída da Argentina, Mercosul retoma conversas com os sul-coreanos

Interrompidas desde fevereiro de 2020, as tratativas para consolidação de um acordo comercial entre Mercosul e Coreia do Sul foram retomadas por meio de videoconferências realizadas entre os dias 31 de maio e 4 de junho. A sexta rodada de negociações marcou a reativação do processo negociador entre os países, iniciado em maio de 2018, após um período de estagnação marcado pela pandemia de Covid-19 e a decisão argentina de deixar as negociações nos temas de acesso à mercado de bens.

Durante o período, promoveu-se o encontro de nove grupos de trabalho para tratar dos temas de acesso ao mercado de bens; comércio de serviços, comércio eletrônico e investimentos; regras de origem; medidas sanitárias e fitossanitárias; barreiras técnicas ao comércio; assuntos institucionais; direito de propriedade intelectual; defesa comercial, e facilitação do comércio. As agendas dos grupos que não puderam se reunir naquela ocasião serão retomados entre julho e agosto, para que se possa então realizar a sétima rodada ao final do mês de agosto. Segundo a embaixadora Clarissa Nina, negociadora-chefe do Brasil, trata-se de um “bom recomeço, com um longo caminho pela frente”.

A retomada se dá numa configuração negociadora inédita entre os sócios do Mercosul: denominado “3+1” - Brasil, Paraguai e Uruguai mais a Coreia do Sul. O novo formato é resultado da intensificação dos debates intrabloco sobre a saída da Argentina das negociações, que ocorreu durante o período de estagnação destas tratativas, possibilitando a consolidação de uma visão comum sobre a construção de uma nova oferta. Apesar disso, os sul-coreanos ainda se encontram apegados à oferta anterior apresentada pelo Mercosul, exigindo um exercício de convencimento por parte dos negociadores que, de acordo com o Subsecretário de Negociações Internacionais da Secretaria de Comércio

Exterior do Ministério da Economia, Alexandre Lobo, ainda não está completo. Segundo ele, a aceitação da nova oferta é essencial para a mitigação dos efeitos onerosos do acordo, sobretudo, para a indústria nacional, já que a saída da Argentina abriu espaço para a acomodação de um maior número de produtos brasileiros nas cestas de exclusões e de desgravação mais longas - de 15 e 20 anos.

Ainda segundo o Subsecretário, apesar das dificuldades previstas na retomada, a rodada foi construtiva. No tema de Regime de Origem, sinalizou-se a inexistência de divergências conceituais significativas, o que rendeu avanços na discussão sobre autocertificação - com previsão de período de transição de 7 anos, assim como no acordo com a União Europeia (UE) - e sobre os procedimentos de investigação de origem - que serão conduzidos pelo país importador, diferentemente do previsto no acordo com a UE.

Em relação aos requisitos específicos de origem, ainda há pendências sobre os setores mais sensíveis, como o de máquinas e equipamentos, o têxtil, o siderúrgico e o automobilístico. Para endereçar as preocupações com a triangulação e fraude em origem, foi indicado que o Brasil buscará variação do grau de flexibilização do regime de origem de acordo com a sensibilidade de cada setor e seu nível de integração às Cadeias Globais de Valor (CGV). Sobre o conteúdo já acordado, o Mercosul foi tão ofensivo quanto no Acordo com a UE.

Apesar de não estarem previstas salvaguardas industriais, a Coreia do Sul insiste na inclusão de salvaguardas agrícolas no acordo. Já nos temas de natureza não-tarifária, como barreiras ao comércio, verifica-se pouco avanço e menor interesse do parceiro na flexibilização de barreiras sanitárias e fitossanitárias, bem como, de barreiras técnicas, que hoje restringem significativamente o acesso ao mercado sul-coreano. Também não há consenso entre os países negociadores sobre a previsão de mecanismo de solução de controvérsias, uma necessidade enfatizada pelo lado do Mercosul frente à proposta de um mecanismo de consultas não-mandatário por parte da Coreia do Sul. ■

Abertura Comercial e Consulta Pública sobre importação de linhas usadas são temas de reunião com a SECINT

Em 18 de junho, o presidente executivo da ABIMAQ, José Velloso, e os diretores executivos das áreas de mercado externo, tecnologia e competitividade da ABIMAQ, respectivamente, Patrícia Gomes, João Alfredo Delgado e Cristina Zanella, se reuniram com o Secretário Especial Adjunto de Comércio Exterior e Assuntos Internacionais, João Rossi, e equipe da Secretaria do Ministério da Economia para tratar de abertura comercial e da consulta pública que trata da alteração da Portaria Secex nº 23, de 2011, que dispõe sobre operações de comércio exterior, na parte que trata dos procedimentos de importação de linhas de produção usadas (Portaria Secex nº. 47, de 2020).

Sobre a eventual alteração nos procedimentos de importação de linhas usadas, Velloso destacou que o objetivo de facilitar a importação de máquinas e equipamentos usados, sem que sejam estabelecidos controles rigorosos para garantir observância às normas técnicas e de proteção à segurança, não está alinhado às práticas adotadas internacionalmente - “União Europeia, Estados Unidos, China, Coreia do Sul e Vietnã, quando não restringem, impõem uma série de exigências para autorizar a importação”, observou.

Destacou também que a legislação nacional não é isonômica: máquinas importadas não atendem às normas técnicas (ex.: eficiência energética) e de segurança (NRs) exigidas dos produtores nacionais e que a medida representará um desestímulo à transição para matrizes energéticas renováveis e a adoção da Política Nacional de Resíduos Sólidos.

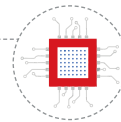
Por fim, enfatizou que a medida pode ter impactos negativos na produtividade e gerará desincentivo ao desenvolvimento de tecnologia local,

além da insegurança jurídica e riscos de judicialização que eventual modificação pode trazer ao processo.

O Secretário Especial João Rossi informou que a consulta pública gerou diversas manifestações e que o tema ainda está sob análise da equipe da Secretaria e, que, portanto, ainda não há um posicionamento da SECINT sobre o tema. No entanto, esclareceu que os elementos trazidos pela ABIMAQ ao tema são de atenção total do Ministério.

Sobre abertura comercial, Velloso declarou que a ABIMAQ tem acompanhado o tema de perto e vê com extrema preocupação as dificuldades que têm se apresentado ao processo. Um dos pontos de atenção é a proposta do governo em reduzir a tarifa de importação em 20%, sendo que o “Custo Brasil” ainda se apresenta elevado, prejudicando assim os investimentos produtivos. Outro ponto é o posicionamento dos parceiros em propor uma espécie de autorização para negociação de acordos comerciais com outras economias de forma independente, o que trará maior dificuldade à sustentação do Bloco. Uma preocupação ainda maior é a não escolha de setores para sofrer de forma antecipada a redução de tarifas - “Entendemos que se a revisão das alíquotas do imposto de importação for o objetivo a se alcançar, ela deve ser aplicada a todos os segmentos - sem a escolha de ganhadores e perdedores - e realizada de forma combinada com a redução do “Custo Brasil” e a melhoria do ambiente de negócios. Por fim, Velloso renovou o pedido de suspensão da redução de 10% pelo qual passou recentemente os setores de Bens de Capital, Informática e Telecomunicações (BK e BIT), até que os países do Mercosul tenham um entendimento final sobre a revisão da TEC. ■





TECNOLOGIA

Indústria de máquinas apresenta suas demandas ao INMETRO

Para discutir aspectos relacionados à Portaria nº 455 de dezembro de 2010, a diretoria da ABIMAQ e INMETRO se reuniram na última sexta-feira na sede da entidade, em formato híbrido

Após a apresentação das duas instituições, Ivan de Castro Alves Filho e Jackson Murilo Lenzi, vice-presidentes da Câmara Setorial de Bombas e Moto-bombas (CSBM) da ABIMAQ, fizeram uma apresentação dos reflexos da Portaria INMETRO 455 - Etiquetagem de Bombas e Moto-bombas; sobre os fabricantes que compõem o setor, questionando inclusive os objetivos pretendidos, o ganho para a sociedade e o resultado após os 10 anos de implantação: “Bombas e Motobombas precisam de Certificação Compulsória?”

A resposta, dada em apresentação feita aos participantes da reunião foi que não há percepção de valor pelo consumidor; O custo do produto final aumentou e o consumidor decide pela compra da bomba por outros critérios que não a classificação, pois esta decisão está intimamente atrelada a aplicação à necessidade requerida.

“Na verdade, a CSBM há mais de cinco décadas atua no desenvolvimento do segmento de bombas e motobombas representando mais de 50 empresas, responsáveis pela geração de pouco mais de 11 mil empregos diretos”, explicaram Representantes das Câmaras

A Câmara de Projetos e Equipamentos Pesados (CSPEP) e Câmara Setorial de Ar Comprimido e Gases (CSAG) destacaram a importância de incluir na Certificação Compulsória, Caldeiras e Vaso de Pressão não seriados.

Já os representantes da Câmara Setorial de Máquinas e Equipamentos para Postos de Serviços e Soluções de Abastecimento (CSMEPS), agradeceram a atuação da Diretoria de Metrologia Legal (DIMEL) do INMETRO, que desenvolve atividades relativas a exigências obrigatórias, referentes às medições, unidades de medida, instrumentos e métodos de medição.

A Diretoria de Tecnologia da ABIMAQ aproveitou a oportunidade para



“De todas as associações, a ABIMAQ é a que mais tem relação com o INMETRO e é a mais importante nesses relacionamentos nos dias de hoje”

» Marcos Heleno Guerson, presidente do Inmetro

falar da importância de o Brasil exigir uma Certificação NR-12 (Segurança em Máquinas e Equipamentos) de forma semelhante a outros países.

Por fim a Diretoria de Comércio Exterior da ABIMAQ solicitou articulação para questão de Barreiras Técnicas com outros países.

O presidente do Inmetro, Marcos Heleno Guerson, acompanhado da sua diretoria, após apresentação do

planejamento estratégico do INMETRO, sugeriu que a demanda fosse apresentada aos responsáveis pela legislação, “ao INMETRO cabe apenas uma ação regulatória”, explicou.

Marcos Heleno destacou ainda a importância da ABIMAQ no cenário nacional, relatando que o grande fator norteador no INMETRO é a promoção da inovação, estando dentro da indústria 4.0, grande fonte de tecnologia e lembrou ainda da parceria: “De todas as associações, a ABIMAQ é a que mais tem relação com o INMETRO e é a mais importante nesses relacionamentos nos dias de hoje”, afirma.

O INMETRO hoje tem um novo modelo de planejamento estratégico, sempre medido e conversado com a instituição e com o governo, e conta com propostas transparentes que geram ganhos para a sociedade.

“Se há um grande elemento que o INMETRO pretende fazer, é a promoção da inovação, pois temos uma clareza em nossa missão dentro da sociedade que é a promoção das soluções e infraestrutura da qualidade”, explicou Marcos Heleno.

Participaram da reunião, José Velloso, presidente executivo da entidade, Patricia Gomes, diretora de comércio exterior, Rafael Bellini, chefe de gabinete da presidência, Anita Dedding e João Alfredo Delgado, diretor de tecnologia da ABIMAQ, além de Marcos Heleno Guerson de Oliveira Junior – Presidente, Paulo Henrique Lima Brito – Diretor da Dplan, Pericles Vianna – Diretor da Dimel, Benjamin Achilles – Diretor Dimci, Lenilton Correa – Diretor Dconf e Marcos Aurélio Lima de Oliveira – Gerente de Projetos (presencial); CSBM: Ivan de Castro Alves Filho e Jackson Murilo Lenzi (online); CSAG: Alicério Roberto; CSQI: Eduardo Prata e Carlos Polônio, CSMEPS: Bruno Rosas e Manoel Gramignolli e CSPEP: Wagner Setti e Rodolfo Rodrigues (online); ABIMAQ: Anita Dedding, Daniel Machado, Jeovanildo Farias, Lourenço Righetti, Natália Siqueira e Ricardo Firmino (online); SIBAPEM - Sindicato Interestadual da Indústria de Balanças, Pesos e Medidas: Carlos Amarante (Toledo Balanças - online). ■

TREINAMENTOS ABIMAQ



» Confira abaixo a programação de treinamentos disponíveis para o mês de Julho até início de Agosto de 2021.

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

08 de Julho → ONLINE - LGPD - Imersão em Proteção de Dados

12 à 15 de Julho → ONLINE - Simulação de Fundação

16 de Julho → ONLINE - Pós-Venda:

Como Administrar Relacionamentos Duradouros com os Clientes

19 à 23 de Julho → ONLINE - Como Obter a Marcação CE para Máquinas Conforme Diretivas Europeia

26 de Julho → ONLINE - Gestão Estratégica de Fluxo de Caixa com Planilha de Excel

28 de Julho → WEBINAR - Fusões e Aquisições

29 à 30 de Julho → ONLINE -

Gerenciamento de Resíduos Sólidos

02 à 05 de Agosto → ONLINE - NR12 -

Apreciação de Riscos Conforme NBR ISSO 12100 + NBR ISO/TR 14121-2 ■

TECNOLOGIA

ABIMAQ no Programa Locus de Inovação de Pernambuco

ABIMAQ assinou Acordo de Cooperação Técnica entre a Universidade de Pernambuco



– UPE, A Universidade Federal De Pernambuco – UFPE, o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Pernambuco – IFPE, a Multimoldes Ferramentaria e Serviços de Usinagem Ltda – Me e a empresa associada Mekatronik Soluções, para desenvolvimento do projeto Locus de Inovação Metal Mecânica – Consórcio Metal Mecânico de Pernambuco, apresentado ao EDITAL FACEPE 18/2020 (Locus para Inovação).

O Programa Locus de Inovação do Estado de Pernambuco, credenciou ambientes para inovação, formados a partir de consórcios de instituições públicas e privadas, para o desenvolvimento científico e tecnológico de região específicas.

Foram contempladas propostas de diferentes áreas do conhecimento focadas nos ambientes de inovação dos setores: Saúde; Agronegócios; Comércio, Serviços e Turismo; Tecnologia da Informação e Comunicação; Automotivo; Gesso; Energia Renovável; Metal Mecânica; Confecções; Eletroeletrônicos; Têxtil; Biotecnologia; e Laticínio

Para a implementação do Locus de Inovação Metal Mecânica estão previstas atividades conjuntas de ensino, pesquisa, extensão e inovação, bem como na promoção de palestras e simpósios e ainda a promoção para a formação de pessoal docente-pesquisador, técnico e estudante.

A UPE, através da sua Escola Politécnica, coordenará o projeto, por meio de uma bolsa concedida pela Fundação de Amparo à Ciência e Tecnologia do Estado de Pernambuco (FAPECE) ao Professor Rogério Pontes de Araújo, do Departamento de Engenharia Mecânica.

Destaque a participação da empresa associada ABIMAQ, Multimoldes, sediada em Igarassu-PE, desde 2004, fabricante de moldes para embalagens de vidro e com perspectivas de atuação no mercado de usinagem seriada.

A participação da área de Tecnologia e Inovação da ABIMAQ visa fortalecer a atuação do estado em Metal Mecânica por meio de iniciativas de inovação. ■

» SAIBA MAIS

» Para saber mais: rogeriopontes@poli.br

ECONOMIA



» Departamento de competitividade, economia e estatística

Acesse as pesquisas e estudos especiais do setor. » Tel.: (11) 5582-6347

» Site: <https://bit.ly/2TRFF5z> » E-mail: deee@abimaq.org.br

O setor fabricante de máquinas e equipamentos continua em processo de recuperação

» QUADRO GERAL

Os Indicadores Conjunturais divulgados pela ABIMAQ referente ao mês de maio de 2021, indicam continuidade da recuperação do setor fabricante de máquinas e equipamentos iniciada no 2º semestre de 2020. Se observa um descolamento entre a dinâmica sanitária e o comportamento da economia, o que justifica a manutenção dos investimentos durante o período de recrudescimento dos casos de contaminação e morte. O setor fabricante de máquinas e equipamentos continua o processo de recuperação. Em maio de 2021 registrou crescimento na receita líquida de vendas de 0,7% frente ao mês de abril de 2021.

As exportações de máquinas e Equipamentos que já vinham de um quadro de desaceleração em 2019 (-9,4%), sentiram fortemente a redução do comércio global em razão da pandemia em 2020. O ano de 2020 marcou a segunda queda consecutiva nas exportações (-24,5%). No entanto, com a aceleração do ritmo de vacinação em importantes economias, o comércio internacional vem ganhando ritmo e com ele a melhora nas exportações. Nos meses de fevereiro, março, abril e maio houve crescimento em relação ao mês anterior (9,9%, 8,5%, 8,0% e 7,3% respectivamente).

As importações em maio de 2021 voltaram a registrar crescimento (+19,2%) na comparação mensal, anulando a queda observada no mês de abril (-18,2%), consumo nacional de máquinas. Receita lí-

quida interna. Com isso, no ano, a queda de 4,5% em abril, passou para crescimento de 4,5% no período acumulado até maio.

» NUCI, PEDIDOS e EMPREGOS

Durante o mês de maio de 2021, a indústria brasileira de máquinas e equipamentos reduziu em 0,1% o nível de utilização da sua capacidade instalada e atingiu 77,9%.

A carteira de pedido, medida em número de semanas para atendimento, também registrou queda (-1,7%) na ponta. Ainda assim, atualmente se encontra 26,3% acima do nível observado em maio de 2020. Equivalente a 11,8 semanas de carteira de pedidos.

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

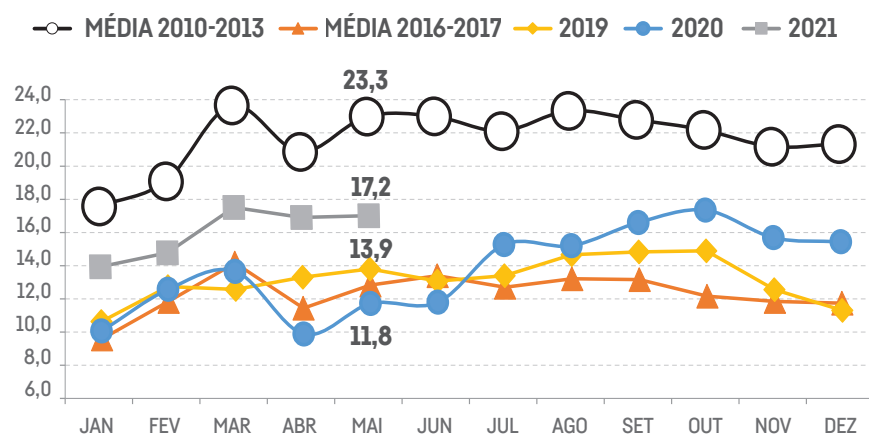
O quadro de pessoal da indústria brasileira de máquinas e equipamentos segue em crescimento. O mês de maio de 2021 registrou o décimo primeiro crescimento consecutivo no número de pessoas empregadas no setor.

A indústria de máquinas e equipamentos encerrou o mês de maio com pouco mais de 354 mil pessoas empregadas diretamente.

Em relação ao mês de maio de 2020, foram criados 58 mil postos de trabalho no setor nacional.

Entre os setores representados pela a ABIMAQ, o único a registrar encolhimento no quadro de pessoal foi o de máquinas para infraestrutura e indústria de base. ■

DESEMPENHO MENSAL - RECEITA LÍQUIDA PERÍODOS SELECIONADOS - EM R\$ BILHÕES



» 2021 = -23,3% contra a média de 2010-2013

Fonte: DCEE/ABIMAQ. Nota: Deflator utilizado – coluna 32 – FGV

REFLEXÃO » ESTELA TESTA¹ e ARNALDO JARDIM²¹ – Presidente do Sindesam.² – Deputado Federal.**NÃO TARDARÁ O DIA EM QUE A “RESPONSABILIDADE SOCIOAMBIENTAL” DEIXARÁ DE SER UMA OPÇÃO PARA AS ORGANIZAÇÕES – SERÁ UMA QUESTÃO DE SOBREVIVÊNCIA**

As bases para essa mudança de pensamento começaram a ser solidificadas ainda na década de 1970, quando a ideia de “desenvolvimento sustentável” foi proposta na Primeira Conferência das Nações Unidas (ONU) sobre o Meio Ambiente e Desenvolvimento, na Suécia, em 1972.

O ponto de inflexão, entretanto, veio em 1987, ano em que a ONU, ao conceituar sustentabilidade, defendeu que a satisfação das necessidades das gerações presentes não deve comprometer a capacidade das gerações futuras de satisfazerem suas próprias necessidades.

Esse conceito estaria perfeito não fosse a ausência de uma dimensão importantíssima: a social. O desenvolvimento sustentável não pode prescindir da melhoria das condições de vida das populações. Hoje, dizemos que, para além do respeito às vulnerabilidades ambientais, a sustentabilidade é uma questão moral, de responsabilidade com o próximo e com as gerações futuras.

A migração para uma economia de bases mais sustentáveis torna-se, portanto, um imperativo, um objetivo a ser perseguido por todos, haja vista que as atividades humanas somente poderão ser mantidas indefinidamente, para sempre, se preservamos os recursos naturais. Caso contrário, a escassez de água, a extinção das espécies, a poluição atmosférica e o consequente aquecimento global colocarão em risco a nossa sobrevivência.

É certo que parte da culpa pela resistência em incorporar a sustentabilidade na vida de todos, sejam instituições, sejam pessoas, pode ser creditada às teorias econômicas modernas, em especial à neoclássica, que predominou até a década de 1960, e que não considerava o meio ambiente como variável básica em suas análises – em um mundo ideal onde haveria fontes inesgotáveis de insumos para alimentar a economia.

Sem desmerecer esse componente histórico, que é importante, não podemos deixar de atribuir responsabilidade também ao nosso próprio conservadorismo histórico. Uma espécie de conservadorismo sistêmico que se satisfaz com mudanças superficiais, garantindo que o essencial seja mantido intacto – talvez o maior obstáculo à implementação de propostas transformadoras, como a da sustentabilidade.



Hoje, dizemos que, para além do respeito às vulnerabilidades ambientais, a sustentabilidade é uma questão moral, de responsabilidade com o próximo e com as gerações futuras.



Para avançarmos definitivamente, quebrando paradigmas, precisaremos, portanto, transgredir essa chamada “ordem natural”, estimulando mudanças profundas na sociedade, que alterem a forma de produzir e a forma de consumir.

Estudos de consagrados economistas indicam que a transição para uma nova economia tem que passar, necessariamente, pela adoção de medidas que incorporem o custo ambiental dos bens e serviços. Eles apontam ser preciso onerar os modos de produção nocivos ao meio ambiente em relação àqueles que contribuem para sua preservação.

A biodiversidade brasileira é um grande ativo do país, que precisa ser usufruído com grande senso de responsabilidade. Por isso, as agendas do clima e da sustentabilidade devem ser cuidadosamente consideradas na elaboração de políticas públicas. Precisamos acelerar a migração do nosso modelo econômico para uma economia de baixo carbono, para uma economia verde, insistindo na incorporação de instrumentos que reconheçam as externalidades ambientais positivas dos processos produtivos.

Mahatma Gandhi disse que “só há dois dias do ano em que não podemos fazer nada para mudar o mundo: o ontem e o amanhã”. Se subestimarmos a necessidade de preservar os recursos naturais hoje, caminharemos para um mundo sem futuro.

É hora de agir por um mundo melhor e mais verde. ■

