



CONTEÚDO DESTINADO PARA PRESIDÊNCIA, DIRETORIA, DEPARTAMENTOS TÉCNICOS E RELAÇÕES GOVERNAMENTAIS

# Informaq



PUBLICAÇÃO DE ABIMAQ - SINDIMAQ - IPDMAQ - NÚMERO 269 | SETEMBRO DE 2022 | ANO XXIII

## ABIMAQ/SINDIMAQ COMEMORA 85 ANOS COM CERIMÔNIA DE POSSE



NO DIA 04 DE AGOSTO, AUTORIDADES E REPRESENTANTES DE ASSOCIAÇÕES DE CLASSE PRESTIGIARAM A NOVA GESTÃO DA ABIMAQ/SINDIMAQ PARA O QUADRIÊNIO 2022-2026.

### ABIMAQ EM AÇÃO/ PÁGS. 3 E 6



Candidato ao governo do estado de S. Paulo, Tarcísio de Freitas, apresentou suas propostas durante seu discurso em almoço com associados oferecidos pela ABIMAQ.



ABIMAQ recebeu a presidente da Caixa Econômica Federal, Daniella Marques e Joaquim Leite, ministro do meio ambiente e debateram as perspectivas sobre a economia brasileira e a atração de investimentos.

### EVENTOS/ PÁGS. 22 E 23

Seminário de Marketing Digital na Indústria recebe especialistas em marketing digital voltado para negócios.



75 reuniões marcaram a Rodada Virtual de Negócios para o setor de Máquinas e Implementos Agrícolas.



# PRIMEIRO EDITORIAL: O TRABALHO CONTINUA

É com muito orgulho e alegria que preparo esse primeiro editorial como presidente do Conselho de Administração da ABIMAQ/SINDIMAQ, agradecendo e aproveitando esse momento para homenagear a todos que me antecederam, especialmente João Carlos Marchesan, que seguirá no Conselho nos apoiando.

Essa eleição tem um significado muito especial no caminho das nossas entidades. Agradeço e tenho muito orgulho da votação recebida dos associados, mas tenho a convicção plena de que tal votação é fruto do total apoio e aprovação do trabalho que foi realizado pelos meus antecessores, com apoio da presidência executiva exercida pelo José Velloso e toda a equipe de gestores e colaboradores da casa.

Vamos trabalhar para que a ABIMAQ continue fazendo o seu papel, com o seu corpo de gestores e colaboradores bem preparados. Assim tenho a tranquilidade de assumir o compromisso de darmos continuidade às ações implementadas pelos meus antecessores, considerando importante ressaltar que de alguns anos para cá, entidades sérias como a ABIMAQ deixaram de ser reativas e passaram a ser proativas. Viraram protagonistas, fornecendo subsídios a diversos Projetos de Lei e outras Medidas Administrativas.

Hoje no Brasil sabemos que as indústrias, independentemente de seu setor de atuação possuem um papel fundamental no crescimento econômico e social. É a partir delas que o país gera empregos de qualidade e promove o crescimento. Por essa razão, precisamos de muito apoio para continuar o que está sendo feito, que na minha opinião, está sendo muito bem feito. E, se possível,



Temos desafios enormes pela frente, devemos trabalhar para a recriação do Ministério da Indústria, pela aprovação de uma reforma tributária que atenda aos interesses da indústria, tornar permanente a desoneração da folha de pagamentos, além de outras contribuições nossas, especialmente no que se refere ao crédito para o nosso setor. É preciso ter em mente que tudo que onera a produção vai para a planilha de custos, senão as empresas quebram. Ao desonerar, as empresas baixarão seus custos e preços, tornando o Brasil mais competitivo.



ampliar essa participação da ABIMAQ junto aos poderes constituídos, porque sabemos da necessidade de sensibilizar os poderes da República e a sociedade brasileira sobre o uso de instrumentos que intencionem promover o desenvolvimento e o crescimento do país. Para isso precisamos do apoio de todos os associados.

Os dados mais recentemente divulgados mostraram que o Brasil superou rapidamente a crise da Covid-19. Depois de uma queda de quase 10 p.p no PIB do segundo trimestre de 2020, pouco a pouco o país se recuperou. Assim, após a forte queda no início da crise, encerramos o ano de 2021 com crescimento de 4,6% retornando ao nível de desempenho observado anteriormente à chegada da pandemia no Brasil. Assim, temos desafios enormes pela frente, devemos trabalhar para a recriação do Ministério da Indústria, pela aprovação de uma reforma tributária que atenda aos interesses da indústria, tornar permanente a desoneração da folha de pagamentos, além de outras contribuições nossas, especialmente no que se refere ao crédito para o nosso setor. É preciso ter em mente que tudo que onera a produção vai para a planilha de custos, senão as empresas quebram. Ao desonerar, as empresas baixarão seus custos e preços, tornando o Brasil mais competitivo.

Esse será nosso objetivo permanente, continuar o que está sendo feito, e buscar um Brasil mais competitivo, não só para a indústria de máquinas, não só para a indústria como um todo, mas para que o Brasil se desenvolva e deixe de ser o país do futuro e se transforme em país próspero e digno para todos os brasileiros. Muito obrigado e conto com todos vocês. ■



#### COORDENAÇÃO DE ACESSORIA DE IMPRENSA

Vera Lucia Rodrigues - MTB: 11664

#### REDAÇÃO E ACESSORIA DE IMPRENSA

##### Vervi Assessoria e Comunicações

[veralucia@grupovervi.com.br]; Carla Cunha -

MTB: 0088328/SP; Carlos Henrique; Luiz Lamboglia

MTB: 0093117/SP; Sidney Triumpho;

[imprensa@abimaq.org.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: relgov@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: srpp@abimaq.org.br

##### RIO DE JANEIRO (RJ)

Tel: (21) 2262-5566 / 7895

E-mail: srri@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: srpv@abimaq.org.br



## » Informaq Digital

Acesse esta e outras edições no portal da ABIMAQ.

Utilize o QRCode ao lado ou acesse: [www.abimaq.org.br](http://www.abimaq.org.br)

# Candidato ao governo do estado de S. Paulo, Tarcísio de Freitas participa de almoço com associados

Ex-ministro da infraestrutura apresentou suas propostas de governo caso seja eleito

“Gostaria de agradecer ao Gino, nosso presidente do conselho de administração da ABIMAQ, o Velloso, nosso diretor executivo, o honroso convite da ABIMAQ, e agradecer as presenças do deputado estadual Frederico D’Ávila e do Jorge Lima, que tem me ajudado na elaboração do plano de governo e se incumbiu de reunir o pessoal da indústria para ver as necessidades para que a gente pudesse incorporar isso no plano de governo”, afirmou Tarcísio de Freitas, candidato ao governo do estado de São Paulo nas próximas eleições, em evento realizado no último dia 08 de agosto, na sede da ABIMAQ.

Durante seu discurso para os associados da ABIMAQ, Tarcísio resumiu o plano dele em dois pilares, sendo um focado na parte social, com o olhar para as pessoas que requerem mais cuidado, as que se encontram em situação de rua, as que estão nas filas para tratamentos eletivos e, sempre com os olhares voltados para a segurança e educação também, pensando no futuro e capacitação profissional.

A outra vertente do governo está na questão da geração de emprego com o incentivo às empresas, e no diagnóstico apontado, Freitas explica que São Paulo está perdendo indústrias para outros estados.

“Vemos no Estado a perda de competitividade e estamos perdendo indústrias. A indústria de calçados de Franca está se desmobilizando, indo para o nordeste, para Minas Gerais. Estamos vendo um esvaziamento do oeste da alta paulista para o Mato Grosso do Sul, que criou um plano de desenvolvimento econômico da indústria, trabalho, emprego e renda, que no final das contas é um plano de incentivo tributário. É uma situação que precisa ser revista, porque o estado de São Paulo, embora seja muito rico, está se tornando cada vez mais desigual”, explicou.

O candidato enfatizou que São Paulo tem tudo para ser reindustrializado e protagonista desse novo processo das cadeias do setor serem redesenhadas e redivididas, salientando que um dos grandes



» Da esquerda para a direita - Sérgio Magalhães - ex-presidente da ABIMAQ - gestão 1992-1998; Danilo Campetti - candidato a deputado estadual; Frederico D’Ávila - deputado estadual; Tarcísio de Freitas - candidato ao governo de São Paulo; Gino Paulucci - presidente do Conselho de Administração da ABIMAQ - gestão 2022-2026; José Velloso - presidente-executivo da ABIMAQ; Jorge Lima - ex-secretário da equipe econômica

“Temos que avançar para desonerar a produção, se quisermos crescer e aproveitar a oportunidade que nós temos nas mãos para ver a nossa indústria realmente renascer com força, aproveitando a oportunidade que hoje o mundo nos oferece”

» Tarcísio de Freitas



problemas é trabalhar de forma supérflua aquilo que é essencial para a indústria.

“Temos que avançar para desonerar a produção, se quisermos crescer e aproveitar a oportunidade que nós temos nas mãos para ver a nossa indústria realmente renascer com força, aproveitando a oportunidade que hoje o mundo nos oferece”, destacou.

Apesar do Brasil ter passado por inúmeras crises e desafios, como a pandemia do covid-19, a crise hídrica e mais recentemente a guerra da Rússia x Ucrânia, Tarcísio destacou o momento positivo de quase 5 milhões de postos de trabalho gerados desde 2020, quando iniciou a pandemia do novo coronavírus. “O Brasil é o único país do mundo hoje que está conseguindo gerar emprego, crescer e diminuir a inflação. Não tem outro. Isso é muito interessante”.

**NECESSIDADE DE CRÉDITO.** Para impulsionar a indústria, Tarcísio de Freitas explicou o desafio de fazer o crédito chegar, orientado a resultados, sobretudo, nos micros e pequenos empreendedores, utilizando os serviços do banco de fomento DESENVOLVE São Paulo, junto ao SEBRAE, que servirá como orientador na confecção de novos projetos.

“Nós temos pequenos empresários, pessoas que tem talento e o

dom do empreendedorismo, mas que precisam do crédito, assistência técnica, ou seja, precisam de um empurrão para prosperar”. “Queremos impulsionar negócio, emprego, e São Paulo tem tudo para dar um salto. Temos que tornar o estado mais competitivo, então é o alívio tributário, é a questão da oferta de energia, é a melhor infraestrutura com ênfase no setor ferroviário, é a capacitação profissional e a desburocratização”.

A reforma tributária também ganhou destaque durante o encontro, sendo defendida pelo ex-ministro uma urgente reforma, pois em um primeiro momento, São Paulo é o estado que mais perde arrecadação. “A partir do momento que você equilibrar os pratos da balança, eliminar a guerra fiscal, o estado passará a ser muito mais competitivo e traremos os negócios de volta”.

A questão da redução dos tributos, redução da carga tributária e diminuição das alíquotas de ICMS, que foram majorados no período da pandemia, são de interesse do setor e fundamental também para o governo, de acordo com Freitas. “Eu entendo que é possível reduzir a carga do ICMS, para não perder competitividade”.

Para José Velloso, isso é um grande problema para o setor, que sofre com esse tema da sucessão tributária. ■

**ABIMAQ EM AÇÃO**

# ABIMAQ comemora 85 anos e apresenta nova diretoria da entidade para o quadriênio 2022/2026

Solenidade reuniu associados, autoridades e representantes do setor



No último dia 04 de agosto (quinta-feira), foi realizada a cerimônia de comemoração dos 85 anos da ABIMAQ e solenidade de posse da nova Diretoria da entidade para o quadriênio 2022/2026.

Com a presença de associados, autoridades e parlamentares, João Carlos Marchesan passou o cargo de presidente do Conselho de Administração ao Sr. Gino Paulucci Jr. Durante seu discurso, Marchesan enfatizou o crescimento de 37% do setor de máquinas e equipamentos entre 2018 e 2021. “Neste período, apesar do baixo crescimento econômico do país, o câmbio mais competitivo e a queda dos juros, junto com a recuperação do setor mineral e da construção civil e, principalmente, a pujança do agronegócio, foram fatores que sustentaram a demanda de máquinas e equipamentos”.

Gino Paulucci Jr. seguiu a mesma linha e destacou a representatividade tanto da associação como do setor. “Trazer uma entidade dessa por 85 anos não é brincadeira. Produzir máquina é produzir fábricas, nós produzimos fábricas. Hoje, a ABIMAQ e a SINDIMAQ

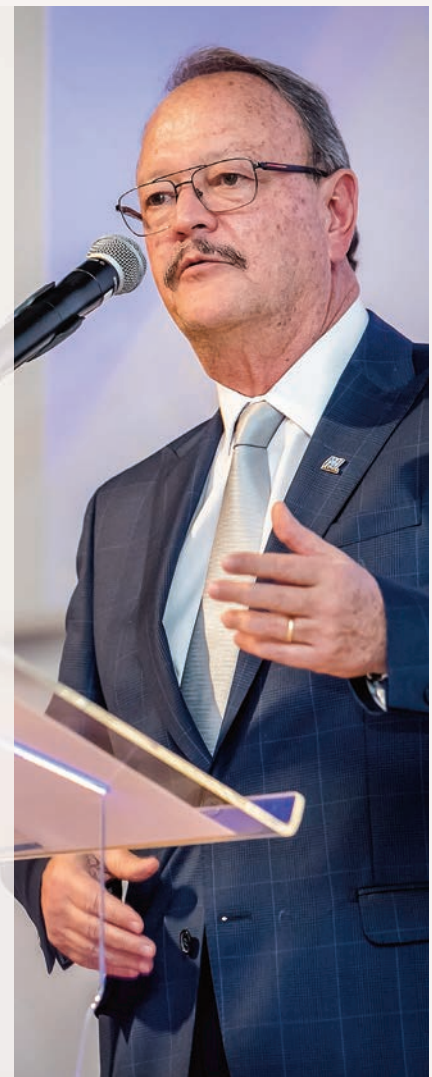
são entidades representativas no setor de máquinas e equipamentos e responsáveis por mais de oito mil unidades fabris. Esse setor emprega quatrocentas mil pessoas e fatura duzentos e setenta bilhões de reais. Essa cadeia de produção envolve centenas de empresas, fornecedores, prestadores de serviço, é isso que dá vida para o país, é isso que nós precisamos, que nós queremos que continue existindo”, completou Paulucci.

Ainda em seu primeiro discurso como presidente do Conselho de Administração, Gino destacou importantes temas defendidos pela ABIMAQ. “Nós temos reforçado a presença da ABIMAQ como fonte de informação e instrumento de promoção de defesa da indústria de máquinas e equipamentos”.

Até pouco tempo atrás – prosseguiu - 20% das empresas apenas exportavam. Recentemente esse número saltou para 56%. “Exportar não tem nenhum mistério, porque o brasileiro produz, produz bem e competitivamente em termos de qualidade, de eficiência, economia de energia, desperdício menor de produtos. O que nos falta é ter competitividade. Ninguém quer

“  
Hoje, a ABIMAQ e a SINDIMAQ são entidades representativas no setor de máquinas e equipamentos e responsáveis por mais de oito mil unidades fabris. Esse setor emprega quatrocentas mil pessoas e fatura duzentos e setenta bilhões de reais. Essa cadeia de produção envolve centenas de empresas, fornecedores, prestadores de serviço, é isso que dá vida para o país, é isso que nós precisamos, que nós queremos que continue existindo”

» Gino Paulucci Jr.,  
presidente do Conselho de Administração da ABIMAQ  
gestão 2022-2026





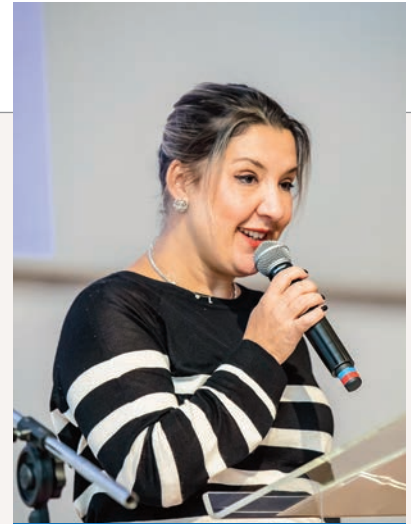
» João Carlos Marchesan, presidente do Conselho de Administração [gestão 2018-2022]



» Bruno Laskowsky, diretor do BNDES



» Francisco Matturo, representando o governador do Estado de S. Paulo



» Daniella Marques, presidente da Caixa Econômica Federal

qualquer tipo de subsídio, nós queremos um ambiente que seja igual aos os nossos concorrentes externos, queremos isonomia”.

Gino destacou ainda a importância de os bancos públicos se voltarem para o financiamento de pequenas e médias empresas. “As grandes empresas conseguem financiamentos com condições privilegiadas”, disse ele, que assumiu o cargo para o quadriênio 2022-2026.

Antes de encerrar a sua fala, Gino falou sobre a necessidade de combater o Custo Brasil e citou honrosamente o trabalho realizado pela FPMAQ (Frente Parlamentar da Indústria de Máquinas), afirmando que é fundamental para a sobrevivência do setor e importante para o associado, que vê seus interesses defendidos junto ao governo e parlamento.

**AUTORIDADES.** O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) vai alocar algo perto de R\$ 25 bilhões para o Plano Safra 2022/2023, disse o diretor de fomento, Bruno Laskowsky.

O executivo, que participou da cerimônia de posse das novas diretorias da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ) e do Sindicato Nacional da Indústria de Máquinas (Sindimaq), disse que em apenas uma semana o BNDES liberou R\$ 8 bilhões do total que tem provisionado para o Plano Safra.

Laskowsky também fez questão de pontuar que o BNDES libera por ano em crédito algo como R\$ 70 bilhões e que metade deste montante já é destinada às Pequenas e Médias Empresas (PMEs).

“No ano passado, para máquinas e equipamentos, via Fundo de Financiamento para Aquisição de Máquinas e Equipamentos Industriais (Finame), liberamos algo perto de R\$ 26 bilhões. Esse ano vamos liberar alguma coisa perto de R\$ 33 bilhões”, disse o diretor da instituição.

Laskowsky parabenizou o em-



» Confraternização

presário João Carlos Marchesan, que deixa a presidência do Conselho da ABIMAQ, e desejou sorte ao novo presidente, Gino Paulucci, que assume para o próximo quadriênio.

“Essa parceria do BNDES e ABIMAQ vem de muito tempo e é uma parceria que transforma e gera conhecimento. Um banco tem ativos financeiros, claro que sim, afinal é um banco. Mas um banco de desenvolvimento tem ativos em capital humano, um banco de desenvolvimento pensa em impactos. Vê o que acontece de melhorias lá na frente, o que acontece de geração

de emprego e melhoria de educação”, disse.

**SECRETÁRIO DA AGRICULTURA.** Tendo presidido a Câmara de Máquinas Agrícolas durante dois mandatos, Francisco Matturo, representando o governador do Estado de S. Paulo, Rodrigo Garcia, destacou a importância do agro para o Brasil e parabenizou João Carlos Marchesan pelos seus seis anos a frente da ABIMAQ. “Eu sei da luta que é isso, da sua dedicação a essa Casa e a todas as suas causas. Gino, amigo de longa data, sucesso nesse

quadriênio que você vai enfrentar e dentro da secretaria de agricultura, casa aberta para ABIMAQ”.

**CAIXA ECONÔMICA FEDERAL.** Daniella Marques, presidente da Caixa Econômica Federal, desejou sucesso no novo mandato de desafios da nova diretoria da ABIMAQ, e citou os compromissos do banco de alavancar o balanço, focar no micro e pequeno empreendedor, fazer PPs, e focar na indústria e em parcerias público privadas.

“Vamos ter uma agenda modernizante, que melhore o ambiente de negócios, que revitaliza a indústria, e que coloque o Brasil no caminho da prosperidade, numa rota de crescimento estruturado através do setor privado”. “A gente tem sempre que inovar, aprimorar processos, produtos, serviços. Então, contem comigo, ABIMAQ, sempre contem com a CAIXA para que a gente desenvolva e escreva esse novo capítulo da história da ABIMAQ”.

**VITOR LIPPI** – Deputado Federal e presidente da Frente Parlamentar da Indústria de Máquinas e Equipamentos (FPMAQ) – comentou em sua fala sobre o desafio em defender os interesses do setor, tão importante da economia do país. “Não tem como um país de 220 milhões de habitantes só depender do agro. Nós temos que ter uma indústria forte, temos que ter uma política”.

Lippi ainda comentou sobre o papel estratégico do BNDES para as políticas de financiamento do país e a capacidade de superação das empresas brasileiras em momentos de crises. “Precisamos defender sempre a indústria nacional e eu tenho certeza que esses 85 anos hoje da ABIMAQ, certamente, é um motivo de orgulho para todos vocês. Vocês têm muitos motivos para se orgulharem. Obrigado pelo que vocês têm feito pelo Brasil. Estamos juntos, porque essa é uma agenda que interessa ao nosso país”, finalizou. ■

### João Marchesan recebe homenagem do Conselho de Administração da ABIMAQ

No dia 4 de agosto, Elizabeth Bozza, conselheira da ABIMAQ durante a gestão de 2018 a 2022, representando o Conselho de Administração da ABIMAQ/SINDIMAQ fez uma homenagem a João Carlos Marchesan, presidente do Conselho de Administração no mesmo período.

Em sua fala, Bozza agradeceu todo o empenho de Marchesan em defesa do setor de máquinas e equipamentos.



## ABIMAQ EM AÇÃO



» Gino Paulucci, presidente do conselho de administração da ABIMAQ; Daniella Marques, presidente da Caixa Econômica Federal; e José Velloso, presidente-executivo da ABIMAQ



» Gino Paulucci, presidente do conselho de administração da ABIMAQ; Joaquim Leite, ministro do meio ambiente; e José Velloso, presidente-executivo da ABIMAQ

# ABIMAQ promove encontro com a presidente da Caixa Econômica Federal e o Ministro do Meio Ambiente

Associados puderam ouvir as expectativas econômicas do atual governo, com foco no fortalecimento da indústria com papel fundamental para o crescimento do país.

Realizado pela ABIMAQ, o encontro batizado Perspectivas sobre a economia brasileira e a atração de investimentos, aberto aos associados da entidade, reuniu Daniella Marques, presidente da Caixa Econômica Federal e Joaquim Leite, ministro do meio ambiente.

Na oportunidade, Gino Paulucci, presidente do conselho de administração da ABIMAQ, e José Velloso, presidente-executivo da ABIMAQ, destacaram a importância do setor, que atualmente emprega 400 mil pessoas, tendo seu faturamento no valor de 299 bilhões de reais no ano de 2021.

O setor de máquinas e equipamentos vêm de excelentes resultados, apresentando crescimento de 21% no último ano, sendo também o setor que teve o maior número de investimento na indústria de transformação em 2022. Nesse sentido, abordaram junto a Daniella Marques as expectativas desse final de governo e o que esperar da economia em caso de reeleição.

Daniella ressaltou a busca de consolidação fiscal, o controle de gastos e a reforma pró mercado realizados pelo ministério da economia para aumentar a competitividade e produtividade, a fim de gerar crescimento estrutural para o Brasil através de investimentos privados.

Além disso, destacou também a questão sobre a redução do IPI, que

foi impedida pelo STF devido a uma questão política da Zona Franca de Manaus, que abriga aproximadamente 3% de toda indústria nacional. De acordo com a presidente da Caixa Econômica Federal, “é muito fácil prover os 35% de redução de imposto na indústria para que comece a dar direção até de usar o excesso de arrecadação que existe hoje, para zerar o imposto sobre produtos industrializados, um dos impostos mais perversos que existem. A gente pode e merece reindustrializar o Brasil”, afirmou.

Com uma inflação no Brasil igual ou menor que a dos EUA, a presidente do banco acredita que o país se posiciona muito bem nesse momento, sendo uma matriz de segurança alimentar e energética do mundo, apresentando um carregamento estrutural de crescimento virtuoso que a faz crer que o cenário para o setor de máquinas e equipamentos seja ainda mais promissor.

Questionada a respeito de como equacionar o problema do elevado custo de capital para empresas de menor porte e melhoria na segurança dos investidores, Daniella falou sobre o modelo do governo de entrar como financiador para a injeção de capital para as micro, pequenas e médias empresas, que permitem os bancos operarem em uma taxa que seria “inatingível” em qualquer modelo de risco normal.

“A direção é continuar abrir a

economia, tentar investir, desburocratizar, fazer reforma tributária, reduzir custo Brasil”, concluiu Daniella Marques.

**ECONOMIA VERDE.** Na sequência do encontro, o Ministro do Meio Ambiente, Joaquim Leite, falou sobre essa nova fase de crescimento e indústria verde, chamando a atenção também para a questão da previsibilidade, redução de juros e a importância da exportação para esses enfrentamentos.

Além disso, pontuou sobre a questão da redução nos impostos da gasolina e o recorde de produção em energia, um caminho que passa inevitavelmente pela indústria.

“Foram várias micro reformas que a economia fez para conseguirmos acelerar. O Brasil está em um momento de deflação, enquanto que o mundo está em uma inflação bastante robusta. O mundo para, e o Brasil cresce com energia limpa”, pontuou o ministro.

Incentivando o setor privado na criação e impulsionamento de uma nova economia verde, o ministro destacou a criação de soluções climáticas e ambientais lucrativas para o empreendedor, as pessoas e a natureza, explicando sobre a linha de financiamento Fundo Clima, do BNDES, que tem recursos atrelados a projetos de hidrogênio verde e biometano; e o programa Metano Zero, que retira os

impostos federais da aquisição de máquinas e equipamentos.

“Temos possibilidade de crescer de uma forma bastante robusta na indústria. Tenho falado com o ministro Paulo Guedes, a respeito de um programa de crescimento verde que incentivará vocês. Estamos no bloco verde de uma transição energética já realizada e, com o carbono e expertise do setor de máquinas, teremos produtos para exportar e poder estar em uma cadeia de suprimentos verdes, conseguindo ter um grande diferencial econômico”, enfatizou Joaquim.

Com um olhar voltado para as oportunidades e consequências que os empresários e o setor de máquinas e equipamentos terão durante essa nova realidade, Joaquim Leite diz acreditar que a indústria pode fazer um projeto eficiente de carbono, que passará a ter um equipamento menos emissor e mais eficiente.

“Entendemos também que o nosso foco é buscar financiamento barato ou a fundo perdido para projetos com o setor privado, é uma obrigação estar próximo ao setor, são vocês que fazem a economia girar. Vocês que vão achar a solução para essa nova economia verde que nós todos queremos”, concluiu.

“Se todos caminharmos juntos, a indústria e o Brasil ganham muito”, resumiu Gino Paulucci, ao final do encontro. ■

## ABIMAQ EM AÇÃO

# Conversa com Associados apresenta atualizações das pautas prioritárias que estão sendo trabalhadas pela entidade

Objetivo do encontro é manter os associados informados e atualizados dos acontecimentos pertinentes relativos ao setor de máquinas e equipamentos

**A** ABIMAQ realizou no mês de agosto, nova reunião online entre os associados, para discutir os temas e reivindicações do setor durante o ano eleitoral.

Apesar do governo estar produzindo bastante em pautas relacionadas ao combate dos efeitos à inflação e alta de commodities, pouco tem se feito em relação aos principais temas como a reforma administrativa, reforma tributária e alguns marcos regulatórios, que deverão voltar ao debate após as eleições, explicou José Velloso, presidente executivo da ABIMAQ.

Em relação às novidades, Velloso pontuou um trabalho que o governo federal fez, que nasceu junto da Coalizão Indústria - grupo que dialoga em busca de pautas importantes e estruturantes para a indústria -, que diz respeito à redução do IPI. “Um imposto que prejudica o consumidor e acaba gerando menos mercado para bens e menor investimento”.

Após revogação da redução por parte do ministro Alexandre de Moraes, o governo editou no início de agosto uma nova medida que excluiu os produtos da Zona Franca de Manaus na redução do IPI, motivo que levou à revogação na época.

“A principal vantagem da Zona Franca é o diferencial de imposto, por isso somos contra o regime especial deles, pois para beneficiar 100 mil empregos, você prejudica toda a indústria do Brasil e todos os estados fora da zona franca” concluiu Velloso. “Essa política tem o defeito de que a competitividade da Zona Franca se dá com o governo tirando competitividade da indústria brasileira”.

Porém, novamente houve um in-

gresso de uma nova liminar do partido Solidariedade, que foi prontamente acatada pelo ministro. A ABIMAQ e outras entidades da indústria assinaram um manifesto solicitando que o ministro Alexandre de Moraes volte atrás contra essa decisão.

**ICMS.** Direcionada ao estado de São Paulo, a ABIMAQ, com uma comissão formada junto ao governo de SP, trabalha em três agendas sobre o tema. A 1ª agenda, chamada de Proativo, é um programa do governo para a devolução de crédito de ICMS para empresas que já tenham crédito. Esse programa tem um limite de 1 bilhão de reais e, em 2 meses, já devolveu 800 milhões de reais em créditos de ICMS.

Outro programa é o Nos Conformes, uma ideia da ABIMAQ de 2018. No início de agosto saiu uma portaria sobre o tema e agora as empresas podem requisitar os seus créditos de ICMS após o ingresso do pedido de resgate. A única contrapartida é que essa devolução ficará sujeita a 5 anos para frente de uma fiscalização.

Agora, com esses projetos já em andamento, a ideia é apresentar as propostas para todos os governadores e secretários de fazenda dos outros estados, principalmente aqueles que têm indústrias que concorrem com São Paulo.

“Temos trabalhado também em outros projetos e um dos projetos é um regime especial para o fabricante de máquinas não recolher ICMS sobre todos os seus insumos. O fabricante teria o recolhimento de ICMS deferido para quando ele faturasse a máquina”. Nos vamos dar um alívio de caixa extraordinário para todas es-

sas empresas, principalmente as que exportam e aquelas que vendem para setores que possuem regime especial, como a agricultura”

**PEC 110 - REFORMA TRIBUTÁRIA.** A PEC 110 está no senado e andou bastante, tendo seu relatório lido na comissão do senado, presidido pelo senador Alberto Rocha. Tudo indica que essa pauta voltará a andar a partir do próximo ano. Apesar disso, alguns governadores preferem e tentarão voltar com a PEC 45.

**POLÍTICA.** A ABIMAQ apresentou um documento chamado “Reconstruindo a Indústria”, para todos os candidatos à presidência da república; imprensa; e vários economistas. “Esse documento diz tudo que a ABIMAQ pensa sobre sermos um país mais liberal, onde o estado seja menor, menos interventor, e com isso haja uma reforma administrativa para diminuir o custo do estado sobre as pessoas e sobre as indústrias. Defendemos uma modernização nos nossos marcos regulatórios. Houve um avanço na agenda, mas ainda podemos avançar mais. Defendemos reforma administrativa, tributária, uma modernização ainda maior da legislação trabalhista, e defendemos um país mais pró mercado e pró segurança jurídica, e um ambiente melhor de negócios”.

“Essa é a agenda que estamos trabalhando em 2022 e vamos com ela até as eleições e no governo de transição também”

**EX-TARIFÁRIO.** O assunto está parado e não está decidido, mas esse é um te-

ma que não concordamos com a decisão que o governo tomou na portaria 309. De acordo com Patrícia Gomes, diretoria executiva de mercado externo da ABIMAQ, estão buscando atuar nesse tema no legislativo, diante da dificuldade enfrentada com as mudanças na SEPEC.

**IMPORTAÇÃO DE BENS USADOS E REMANUFATURADOS.** No início deste ano, a Secretaria de Comércio Exterior (Secex) realizou consulta pública - Circular nº 1, de 2022 - para propor alteração na regulamentação do licenciamento de importação. Uma das principais propostas de alteração aborda o tratamento dado à importação de bens remanufaturados e usados. “Até o momento, a Secex não publicou o resultado da consulta pública e tão pouco realizou alteração na regulamentação do licenciamento de importação. Nós temos insistido com a Secretaria que a regulamentação de bens remanufaturados deve envolver outros agentes do governo, como o Ministério do Meio Ambiente, Receita Federal, Inmetro e SEPEC/ME, uma vez que a regulação do tema não é de competência exclusiva da Secex. Além disso, a atividade deveria ser regulada inicialmente como um projeto piloto, para não deslocar a indústria fabricante aqui no Brasil”, explicou Patrícia Gomes.

“Por ora o tema ainda não foi transformado em uma nova legislação que vá regulamentar os bens remanufaturados, mas temos insistido muito em um projeto piloto que observe em não deslocar a indústria fabricante aqui no Brasil”, informou Patrícia. ■

### DEPOIMENTOS DOS ASSOCIADOS

“A importação de equipamentos usados é, em minha opinião, uma pé de cal sobre a indústria de máquinas. Não somente na questão concorrencial, mas, também, um incentivo grande ao subfaturamento e à fraude.”

» Marcos de Mello, da Polimáquinas

“Importação de Máquinas Usadas vai de encontro com a constatação da queda da Industrialização Brasileira. Creio que seguiremos para o consenso nacional contra essa iniciativa.”

» Geneses Borges

“Reunião com excelentes temas, condução, material disponibilizado e apresentações. Obrigado e Parabéns!”

» Leandro Silva

“Muito obrigado...ótima explicação.”

» Fábio Horst

“Parabéns pela reunião, informações e material de ótima qualidade.”

» Eduardo Maran

“Parabéns a todo time da ABIMAQ pela excelente reunião.”

» Jeankel Mendes

## ABIMAQ EM AÇÃO

# Reflexos das Decisões do STF no âmbito trabalhista e a conversão em Lei da MP 1108/22 foram temas do Fórum de Assuntos Trabalhistas

Promovido pelo SINDIMAQ e SINAESS, o FAT trouxe os reflexos das decisões do Supremo Tribunal Federal (STF) que influenciam diretamente no dia a dia das empresas

Coordenado pelo diretor executivo da ABIMAQ/SINDIMAQ em Relações do Trabalho, Hiroyuki Sato e André Saraiva, Vice-Presidente do SINAESS, o encontro contou a participação do advogado Fernando Carnavan, consultor jurídico e negociador do Grupo XIX-2 e com a participação da Camilla Toledo, Gerente do Jurídico destas entidades.

Foram debatidos os assuntos mais recentes de interesse das empresas, entre eles: Conversão em lei da MP 1.108/2022, Ultratividade de normas Coletivas, Dispensa em massa e Férias em dobro em caso de atraso no pagamento.

**MP 1.108/2022.** Já aprovada pelo Congresso Nacional, a Medida Provisória aborda dois temas trabalhistas: o teletrabalho e o auxílio-alimentação ao trabalhador. Em relação ao teletraba-



lho, a medida tem por objetivo modernizar e oferecer maior clareza conceitual e segurança jurídica às relações trabalhistas regidas pela modalidade, em complemento às inovações já trazidas pela Lei nº 13.467, de 2017.

Quanto às normas relacionadas à alimentação do trabalhador, a proposição visa otimizar o pagamento do auxílio alimentação previsto na Lei 6.312/76, deixando claro que a sua utilização é apenas para o pagamento de refeições/alimentos, além proibir a possibilidade de deságio e/ou desconto na contratação do benefício.

Segundo Fernando Carnavan, a MP foi emitida em março deste ano e acaba de ser aprovada pela Câmara dos Deputados e, em forma de Projeto de Lei, enviado para sanção presidencial passou pela aprovação do Senado em três de agosto deste ano. “É possível que haja veto do presidente em trechos dessa MP

convertida”, completou.

A Conversão da MP em Lei também trouxe o já conhecido “jabuti”, uma vez que foi incluído pelo Relator a liberação do saldo residual da contribuição sindical (obrigatória até 2017) as centrais sindicais se ainda não repassadas a estas.

**ULTRATIVIDADE DE NORMAS COLETIVAS.** Decisão recente STF, veda a ultratividade de Normas Coletivas, isto é, que os efeitos delas continuem a vigorar após os respectivos prazos sem que tenham sido renovados mediante novas negociações.

Carnavan explica que, no artigo 613 inciso II da Consolidação das Leis do Trabalho – (CLT), as exigências têm prazo de vigência e duração máxima de dois anos.

Assim a decisão do STF confirmou a alteração da CLT trazida pela “Reforma Trabalhista”, que a partir do dia seguinte do término da vigência do ACT ou CCT as regras ali previstas deixam de existir.

**DISPENSA EM MASSA.** A dispensa coletiva é o desligamento de vários colaboradores por uma determinada causa em comum. Antes da reforma trabalhista, a CLT estabelecia a necessidade da anuência da entidade sindical dos trabalhadores, porém de forma imprecisa, gerando insegurança em razão de divergências na sua interpretação.

A Reforma Trabalhista (Lei nº 13.467/2017) revogou a necessidade da intervenção do sindicato laboral, mas decisão do STF tornou a restabelecer a regra de que, antes da empresa fazer a dispensa coletiva, é necessária haver negociação entre o empregador e a entidade sindical. Para Carnavan, é imprescindível que haja essa negociação prévia para que a decisão da empresa não seja revertida por decisão judicial, ainda que não se chegue a um consenso a empresa deve comprovar que tentou negociar com o sindicato dos trabalhadores.

**PAGAMENTO DE FÉRIAS EM DOBRO.**

De acordo com o artigo 137 da CLT, é dever do empregador pagar em dobro as férias, se foram concedidas fora dos prazos legais, devendo ser feito o pagamento até dois dias antes de seu início (art. 145 da CLT). Havendo a violação desse artigo, ou seja, atraso apenas no seu pagamento, o entendimento do STF é de que incidirá apenas a multa administrativa no valor de R\$ 170, 26 por empregado (art. 153 da CLT), declarando a inconstitucionalidade da Súmula 450 do TST. ■

## Reunião discute nova legislação para utilização de crédito do ICMS no RS

Pauta tributária ganha força no estado, após atuação da ABIMAQ em SP simplificar os procedimentos de apropriação do crédito acumulado

“Empresas que têm créditos em ICMS em decorrência da venda sob regimes especiais, por conta de diferimentos, acabam ficando com um “mico” no seu ativo e não conseguem negociar com o estado do Rio Grande do Sul”, afirmou Hernane Cauduro, vice-presidente da ABIMAQ-RS.

Para José Velloso, presidente-executivo da ABIMAQ, isso não é um problema exclusivo do estado gaúcho, mas sim de legislação do Brasil. “A legislação do ICMS não obriga os governadores a devolverem o imposto que se acumula nas empresas”. Só tem um jeito de resolver: pela Legislação! E colocar em lei como fazer”.

A ABIMAQ teve oportunidade de atuar fortemente na pauta tributária desde 2018 no estado de



São Paulo e, recentemente, após intenso diálogo que mostrou a importância desse assunto, convenceu o atual governador a regulamentar uma lei que facilitasse a devolução do ICMS.

“Isso é bom para o estado porque isso vai gerar negócio e, gerando negócio, ele vai arrecadar mais, além de não perder a empresa para outro estado”, explicou Velloso, que concluiu ser essa uma ótima alternativa de modelo para apresentar junto ao governo gaúcho e de outros estados.

Publicada no Diário Oficial do Estado de SP no mês de agosto, a portaria simplifica os procedimentos de apropriação do crédito acumulado para os contribuintes classificados nas primeiras três categorias no “ranking” do programa de conformidade tributária denominado “Nos Conformes”, dispen-

sado a verificação fiscal prévia e oferecimento de garantia total ou parcial.

Depois de reconhecidos, a empresa beneficiária poderá transferir o acumulado para pagamento de aquisição de matérias-primas, energia elétrica e outros insumos, bem como de máquinas e equipamentos.

Um outro projeto, operacional, sobre créditos acumulados, é o chamado de Programa Pro Ativo. Em sua concepção inicial, beneficiava empresas que tivessem realizados investimentos em seu ativo imobilizado nos últimos quatro anos. “Agora, empresas que não tiverem investido em seu ativo, também têm direito a ter parcela do crédito acumulado homologada para liberação, tendo o governo do estado já liberado cerca de 800 milhões de reais”, recordou Luiz Silveira, consultor jurídico da ABIMAQ.

Velloso ressaltou os benefícios que o estado do Rio Grande do Sul alcançaria ao implementar uma medida similar. “Para o estado é vantagem devolver dinheiro, pois o valor que voltar para o caixa servirá para compra de matérias primas e outros investimentos e ainda fará com que a empresa não procure outra Unidade da Federação que devolva mais fácil o dinheiro que, afinal, pertence ao contribuinte.”

“Pagando em dia e com dinheiro no meu caixa, vou crescer, ter mais lucro, e vou pagar mais imposto, porque vou ter a atividade melhorada, pois serei mais competitivo” ■



## ABIMAQ EM AÇÃO

# Governo de São Paulo publica portaria que facilita a devolução de crédito acumulado do ICMS pelo programa Nos Conformes

Programa é uma iniciativa da ABIMAQ em conjunto com a Secretaria da Fazenda e Planejamento do Estado de São Paulo

No último dia 05 de agosto, foi publicada no Diário Oficial do Estado, a Portaria SRE Nº 54/22, que altera a Portaria CAT 26/10, e dispõe sobre a apropriação e utilização de crédito acumulado do ICMS, em proposta elaborada pela comissão formada por membros da diretoria jurídica da ABIMAQ e pessoas ligadas ao CAT (Coordenadoria da Administração Tributária) de São Paulo.

O novo programa, que entrará em vigor no mês de setembro, visa simplificar o processo de apropriação dos créditos acumulados do ICMS, dispensando a verificação fiscal prévia e oferecimento de

garantias para os contribuintes que estarão classificados dentro do programa nas categorias A+; A; B. A única contrapartida é que essa devolução ficará sujeita a 5 anos para frente de uma fiscalização.

De acordo com a regulamentação, empresas classificadas como "A+", terão liberados 100% dos créditos acumulados antes da verificação fiscal, dispensada a apresentação de qualquer garantia.

Quem se enquadrar na categoria "A", terá direito a 80% do crédito acumulado antes da verificação. No entanto, poderá ser solicitado o restante do valor mediante apresentação de garantias.

No caso das empresas listadas como "B", serão liberados 50% do crédito acumulado, podendo também ser solicitado o restante do dinheiro através de apresentação de garantias que correspondam aos 50% do valor.

Com esse projeto em andamento, em conjunto



**NOS CONFORMES**

com o programa de créditos "ProAtivo", que em dois meses já devolveu aproximadamente 800 milhões de reais em créditos de ICMS, o próximo passo será apresentar essas propostas para todos os governadores e secretários de fazenda dos outros estados, principalmente aqueles que têm indústrias que con-

correm com São Paulo.

"Também temos trabalhado em outros projetos e um dos projetos é um regime especial para o fabricante de máquinas não recolher ICMS sobre todos os seus insumos, tendo o recolhimento de ICMS deferido para quando ele faturasse a máquina". "Os projetos vão dar um alívio de caixa extraordinário para todas essas empresas, principalmente as que exportam e aquelas que vendem para setores que possuem regime especial, como a agricultura", afirma José Velloso, presidente-executivo da ABIMAQ. ■

## Entrevista com Felipe Salto ressalta o trabalho conjunto da ABIMAQ e Secretaria da fazenda em prol da facilitação de devolução de créditos de ICMS

A importância da reativação da Regulamentação do Programa NosConformes, atualização do Programa ProFerramentaria – atualização de histórico dos trabalhos realizados e a potencialização do Programa Proativo foram alguns dos assuntos abordados em entrevista concedida para o Informaq.



**1) A regulamentação do Programa NosConformes terá impacto favorável aos fabricantes do setor de máquinas e equipamentos cujas empresas têm montantes consideráveis de crédito acumulado do ICMS que as obrigam a procurar os bancos para obter capital de giro para financiar a sua produção. Qual a importância do programa para a economia do estado de São Paulo?**  
A nova regulamentação ampliará a liquidez em um momento de alta dos juros, pelo Banco Central, e de fragilidade da economia nacional. A liberação mais estruturada do crédito acumulado do ICMS é, portanto, uma resposta de São Paulo que colaborará para a sustentação da indústria e do setor produtivo paulista.

**2) Sabe-se que o governo paulista está para reativar também o Programa ProFerramentaria, através da**

**liberação do crédito do ICMS. Essa decisão teria o mesmo escopo do NosConformes?**

Já estamos avançando em todos os programas ativos, neste momento, na Secretaria da Fazenda. A possibilidade de tornar efetiva a classificação dos contribuintes e de conferir resultados imediatos para os contribuintes que cumprem as regras e seguem a conformidade, à risca é um avanço. Vamos acompanhar os meses iniciais pós edição do decreto e normativos que regulamentam essa nova política, mas, desde logo, é fundamental que se registre a intenção de tornar o ICMS um pouco mais racional.

**3) Outro programa, o ProAtivo, está sendo potencializado para que mais contribuintes possam utilizar o crédito acumulado para investir em compra de ativos de produção.**

**Como isso está sendo feito?**

O ProAtivo foi uma pequena revolução, que vem de antes da minha gestão. O que fizemos foi aprimorá-lo. Sua lógica, que liga o investimento à liberação do crédito, é muito positiva e deve ser enaltecida.

**4) A implementação desses programas faz com que as indústrias aqui estabelecidas tenham maior competitividade em relação as de outras regiões. O senhor espera que isso pode trazer mais indústrias para o estado de São Paulo?**

Essa é uma preocupação constante. Estamos implementando uma série de inovações e de mecanismos de avaliação de políticas adotadas pela Secretaria da Fazenda. No dia a dia, no âmbito do Confaz e mesmo na avaliação dos benefícios tributários concedidos, o combate à guerra fiscal será meu

lema, ao lado da premissa fundamental de preservar e motivar a geração de empregos.

**5) Como se sabe, a indústria brasileira e, obviamente, a do estado de São Paulo, vem sofrendo séria queda de participação na formação do PIB. O que o governo de São Paulo pode fazer para estimular o processo de reindustrialização?**

Vamos batalhar por uma reforma tributária digna desse nome, que migre a tributação do ICMS para o destino. Estamos dispostos a colaborar e vamos mobilizar as forças necessárias nessa direção. Além disso, tomar medidas que ajudem a amenizar a guerra fiscal enquanto não se aprova a reforma estrutural em Brasília. O emprego industrial é fundamental para o desenvolvimento do Estado. Estamos a pleno vapor e conscientes disso. ■

**ABIMAQ EM AÇÃO**

# ABIMAQ participa de 2º encontro da cadeia de usuários Pro Ferramentaria e discute a evolução e futuro do programa

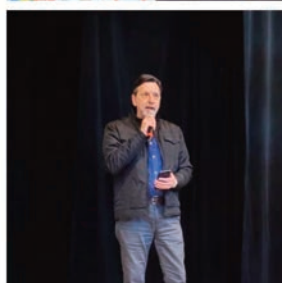
Evento teve objetivo de fortalecer o programa, que representa grande avanço para o setor ferramenteiro e indústria automotiva

Com as presenças da ABIMAQ/ CSFM; ABINFER; ANFAVEA; SEFAZ/SP, APL Ferramentarias do Grande ABC; Consórcio Intermunicipal do Grande ABC e Sindicato dos Metalúrgicos do Grande ABC; foi realizado no último dia 09 de agosto, no teatro do SENAI Mário Amato, em São Bernardo do Campo, o 2º Encontro da Cadeia de Usuários do Pro Ferramentaria, programa de apoio e adensamento da cadeia produtiva de ferramentaria.

Durante o evento, onde foram debatidas as principais dificuldades e demandas que o setor enfrenta, mas também o potencial de crescimento que existe no estado e no Brasil, Luiz Márcio de Souza (Subsecretaria da Receita Estadual de São Paulo), explicou que enxerga o ICMS como importante para articulação de políticas públicas e que vê no programa Pro Ferramentaria um importante aliado para que as empresas voltem a fazer investimentos e expandir suas atividades.

A intenção do programa é fortalecer ainda mais o setor, em especial no estado de São Paulo, que vem fechando postos de trabalho nos últimos tempos.

Nesse sentido, o Pro Ferramentaria visa prestigiar e valorizar as empresas e indústrias brasileiras,



propondo a utilização de crédito acumulado de ICMS de montadoras para a compra de ferramentas e moldes, estimulando atividades, capacitação profissional do setor de ferramentaria, empresas ganham produção e abrem novas ofertas de emprego.

Apesar de ser um programa estadual, com foco no estado de São Paulo, a ideia é trazer um impacto positivo para todo o país, com possível e prevista ampliação para outros estados, fortalecendo ainda mais os resultados para o setor. ■

## Diretoria da ABIMAQ recebe a Desenvolve São Paulo

Agência de Fomento do Estado de São Paulo – Desenvolve SP é uma Instituição parceira da ABIMAQ e tem como objetivo apoiar o desenvolvimento das pequenas e médias empresas paulistas.

Focados em aproximação e legítimos interesses entre a ABIMAQ e a Desenvolve SP, o presidente da Desenvolve SP, Sergio Gusmão, acompanhado da diretora de Negócios e Fomentos, Gabriela Redona Chiste e do Superintendente de Desenvolvimento de Negócios e Tecnologia, Gabriel Aidar, foram recebidos na Sede da ABIMAQ pelo Presidente Executivo, senhor José Velloso e pelos membros da diretoria da Entidade.

O encontro ocorreu no dia 25 de agosto de 2022, para tratar de novas oportunidades de trabalho conjunto em virtude da capacidade de conhecimento empresarial que ambas possuem, além de discussões voltadas a programas apoiados pela agência que possam ser proveitosos para os associados da entidade.

Os desembolsos feitos pela Desenvolve SP envolvendo associados da ABIMAQ, no período de 2009 a 2022, somaram R\$ 11,5 milhões para aquisição de máquinas, R\$ 24,4 milhões de apoio a capital de giro, R\$ 14 milhões com focos em inovação e cerca de R\$ 13,5 milhões destinados a projetos de investimentos.

“O Desenvolve SP reduziu o spread nos juros de várias de suas linhas de crédito destinadas aos setores público e privado. A Linha Incentivo à Tecnologia (LIT), que financia projetos de até R\$ 30 mi-



lhões para o desenvolvimento e a transferência de tecnologia, criação de novos produtos, processos ou serviços, caiu de 7% a.a + Selic, para apenas 0,50% a.a + Selic. Já as taxas da linha ESG caíram de 6,5% a.a + Selic para 2% a 4% a.a. A linha Financiamento ao Investimento Paulista (FIP) teve as taxas reduzidas de 7% a.a + Selic para juros de 4% a 6,5% a.a + Selic. As linhas de crédito para capital de giro com recursos próprios da agência de fomento, por sua vez, tiveram as taxas médias de 11% a.a + Selic, reduzidas para 9% a.a + Selic.

“Neste momento de retomada da atividade econômica é fundamental que as instituições financeiras de desenvolvimento adotem medidas para con-

tribuir com esse movimento. O Desenvolve SP é um banco de última milha, ou seja, estamos na ponta desse processo e queremos proporcionar condições para que os empreendedores voltem a crescer, gerando emprego e renda com sustentabilidade”, afirma o presidente do Desenvolve SP, Sergio Gusmão Suchodolski.”

A intenção do encontro foi marcada pelas possíveis possibilidades de crescimento nos negócios, por meio da digitalização, abarcando um direcionamento mais assertivo nas empresas e, para isso, ambas entidades deverão trabalhar em conjunto em prol do desenvolvimento, principalmente, das pequenas e médias empresas paulistas. ■

## WEBINARS

# Programa de visitas: Projetos e Investimentos para as indústrias em Pernambuco são apresentados em evento híbrido

Promovido pela ABIMAQ Norte e Nordeste em parceria com o Conselho de Óleo e Gás - COG e a Câmara Setorial de Equipamentos Navais Offshore Onshore - CSENO, o evento apresentou para as associadas da entidade as oportunidades de negócios existentes em Pernambuco

Realizado nos dias 25 e 26 de agosto, além do webinar híbrido, o programa incluiu visitas ao Porto Suape, ao Atlântico Sul Heavy Industry - EAS e à Usina Termelétrica Termopernambuco, de propriedade da Neoenergia/Iberdrola.

O Seminário contou com apresentações dos Presidentes da Agência de Desenvolvimento Econômico de Pernambuco – ADEPE, Sr. Roberto de Abreu e Lima Almeida, do Complexo Industrial Portuário Governador Eraldo Gueiros – SUAPE, Sr. Roberto Gusmão, do Diretor Comercial do EAS, Sr. Leo Delarole.

Representaram a ABIMAQ, com uso da palavra, Sebastião Pontes – Diretor ABIMAQ Norte Nordeste, Arthur Almeida – Vice-presidente da Câmara Setorial de Equipamentos Navais Offshore e Onshore – CSENO, João Eduardo - Presidente da Câmara Setorial de Equipamentos de Defesa e Segurança – CSDS, Alberto Machado, Diretor Executivo de Petróleo, Gás Natural, Bioenergia, Hidrogênio e Petroquímica, Marcos Perez, Superintendente de Mercado Interno e Patrícia Vieira e Gabriela Azevedo, gerentes executivas da SRRJ e da SRNN respectivamente. Estiveram presentes também representantes de catorze empresas associadas.

“Espero que consigamos entender o que está sendo proposto, o que há de oportunidades, quais são os incentivos e quais são as condições favoráveis que o governo do Estado oferece para quem queira vir empreender aqui, onde as portas estarão sempre abertas”, declarou Sebastião Pontes, na abertura do evento.

O representante da CSENO, Arthur Almeida, destacou que o envolvimento da associação de classe com o estado de Pernambuco vem de longo tempo. “É gratificante ver que as coisas estão indo para frente. Para nós é sempre uma grande oportunidade a interação e isso só faz sentido se somarmos as nossas competências para superar as dificuldades que eventualmente encontraremos no caminho”.

Alberto Machado, representando o COG, ressaltou que o Brasil é o único país do mundo que tem, em abundância, todas as fontes de energia. “Nós temos da energia nuclear à solar, da biomassa aos hidrocarbonetos. O Brasil tem que aproveitar essa oportunidade! A Abimaq conta com associadas que, juntas, têm condições para fornecer máquinas e equipamentos para praticamente todos os processos envolvidos nas cadeias produtiva e de valor do setor de energia”.

Segundo Alberto, o Nordeste é uma região especial porque tem excelentes condições de vento e de insolação, além do petróleo em vários pontos e a possibilidade de vários tipos de agricultura, o que facilita para a região participar do processo de transição energética de uma maneira bastante proativa e integrada.

De acordo com Alberto, a ABIMAQ desenvolve atividades voltadas a apoiar suas associadas na captura de oportunidades, na tradução dessas oportunidades para a linguagem que os empresários entendem e para motivá-los a participarem desse



imenso mercado.

“Existem três pontos que são fundamentais para uma decisão empresarial: informação, motivação e apoio de infraestrutura física e regulatória e esses pontos constituem o pano de fundo para o desenvolvimento de nossas atividades”, concluiu o diretor da ABIMAQ.

**CENÁRIO DE PERNAMBUCO.** Roberto Abreu e Lima - Diretor-Presidente da ADEPE, abordou os Investimentos no Estado do Pernambuco e as Políticas de Incentivos.

Segundo Roberto, uma das grandes vantagens comparativas no que tange a centralidade logística é a localização geográfica, em que, em um raio de 800km de Pernambuco estão concentrados 90% do PIB nordestino e sete capitais. Acrescentou que 27% da população do Brasil está no Nordeste. “Isso nos torna um centro natural de distribuição de produtos”, completou.

Ainda de acordo com Roberto, 40% da malha rodoviária estadual e mais de 2.353 km de estradas estão sendo construídas e ou recuperadas. Mais de 5.554 km vistoriados, 126 projetos, sendo 20 concluídos e 53 já em andamento, isso soma mais de 5,8 milhões de pessoas beneficiadas.

**DESENVOLVIMENTO PARA PERNAMBUCO.** Roberto Gusmão – Presidente do Complexo Industrial Portuário de Suape, explanou os projetos de investimentos e oportunidades no estado nordestino.

O Suape é um complexo portuário que hoje ocupa a 10ª colocação em investimentos no país. O porto tem 224 empresas instaladas e gera mais de 40 mil empregos diretos, que o torna um dos maiores polos de geração de empregos de Pernambuco.

Entre as ações, estão: Suape Projeta - motivação de criar conexões do ecossistema industrial-portuário, incluindo o contexto e atores locais, com ecossistemas de inovação e pesquisas desenvolvidas no Brasil e o App Suape: aplicativo que mostra o porto em tempo real, as empresas instaladas, as agendas socioambientais, notícias e direciona para o site de Suape.

Para Gusmão, a coisa mais importante para que possa ter gestão nos contratos de agendamento dentro do Porto é a retomada da autonomia. “Nossa meta é tornarmos um *smart* porto até dezembro de 2023”, finaliza.

Leo Delarole - Diretor do Atlântico Sul Heavy Industry, explicou o reposicionamento da empresa com a ampliação de suas atividades para a constru-

ção de grandes estruturas metálicas.

Delarole relatou que a capacidade instalada do estaleiro em processamento de aço é de mais de 100 mil toneladas por ano em uma área total de 1.620.000 mil m<sup>2</sup>, com uma área industrial de 180 mil m<sup>2</sup>. “Assim como o Porto de Suape, estamos numa localização muito estratégica, em especial, para o mercado offshore e de energias renováveis, além do mercado de descomissionamento de plataformas fixas e semifixas.”

**OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS ENTRE ASSOCIADOS.** Marcos Perez – Superintendente de Mercado Interno da ABIMAQ, explicou as oportunidades industriais na perspectiva da entidade e da relação próxima ao governo em todas as esferas: estaduais, municipais e federais.

A Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos – ABIMAQ, possui 1.700 associados em 41 segmentos industriais que vão do aeroespacial ao pré-sal. Segundo Marcos, 39 desses segmentos estão em crescimento, muitos a nível superior a 2019. A entidade tem ainda, sistemas com software de gestão de classe mundial, como: SAP, ISO, Amazon e Sophos.

**PESQUISA DE INVESTIMENTOS E OPORTUNIDADES 2022.** Uma pesquisa feita pela ABIMAQ, a previsão de investimento ao longo do ano de 2021 era de R\$ 8,6 bilhões, o total realizado no final do ano foi de R\$ 14,5 bilhões. Para o ano de 2022, a previsão é de R\$ 15,5 bilhões, desse valor, 32% correspondem a investimentos em modernização. “As indústrias estão investindo para serem mais eficientes e para melhorar a sua produtividade. Nós da ABIMAQ fabricamos soluções para a indústria, fabricamos máquinas para fabricar bens”, pontuou Marcos.

Nicole Mattar, CEO DO Atlântico Sul, também acredita no alto potencial de desenvolvimento da indústria e declara que não faltarão oportunidades para o seu desenvolvimento. “Não há dúvidas de que o Brasil reúne a capacidade necessária para atender a demanda que está por vir, e é preciso que o governo promova um ambiente seguro e isonômico para que as empresas nacionais possam abraçar essa demanda, e então evoluir para que tenhamos uma indústria cada vez mais competitiva.”

Patrícia Vieira - Gerente Executiva da ABIMAQ Rio de Janeiro e da Câmara Setorial de Equipamentos Navais Onshore e Offshore – CSENO, descreveu uma das câmaras setoriais que reúne empresas que fornecem para o setor naval e acompanha os seguintes mercados: exploração e produção offshore e offshore; eólicas offshore - no que tange o suporte ao apoio marítimo; naval - lazer, militar e não militar e mercado de gás.

Sediada no Rio de Janeiro, a CSENO abriga empresas de todo o país. “A ABIMAQ conta com 11 unidades espalhadas pelo Brasil, permitindo ampla atuação na defesa dos interesses da indústria”, confirmou Patrícia. ■

## WEBINARS

# Oportunidades no setor de biocombustíveis é apresentado em webinar promovido pelo Conselho de Óleo e Gás da ABIMAQ

Evento destacou o projeto de produção de biocombustível na Zona Franca de Manaus, com funcionamento previsto em 2025

A necessidade de redução das emissões de carbono e o aumento da discussão acerca do tema da transição energética, faz com que distintos países desenvolvam e estabeleçam políticas em seus territórios para, além de diminuir a emissão de carbono, garantir suprimento de combustíveis. Nessa ótica, o Brasil ganhou um novo projeto, com previsão de investimento na casa de 2 bilhões de reais, desenvolvidos pela Brasil BioFuels, em parceria com a Vibra Energia, antiga BR.

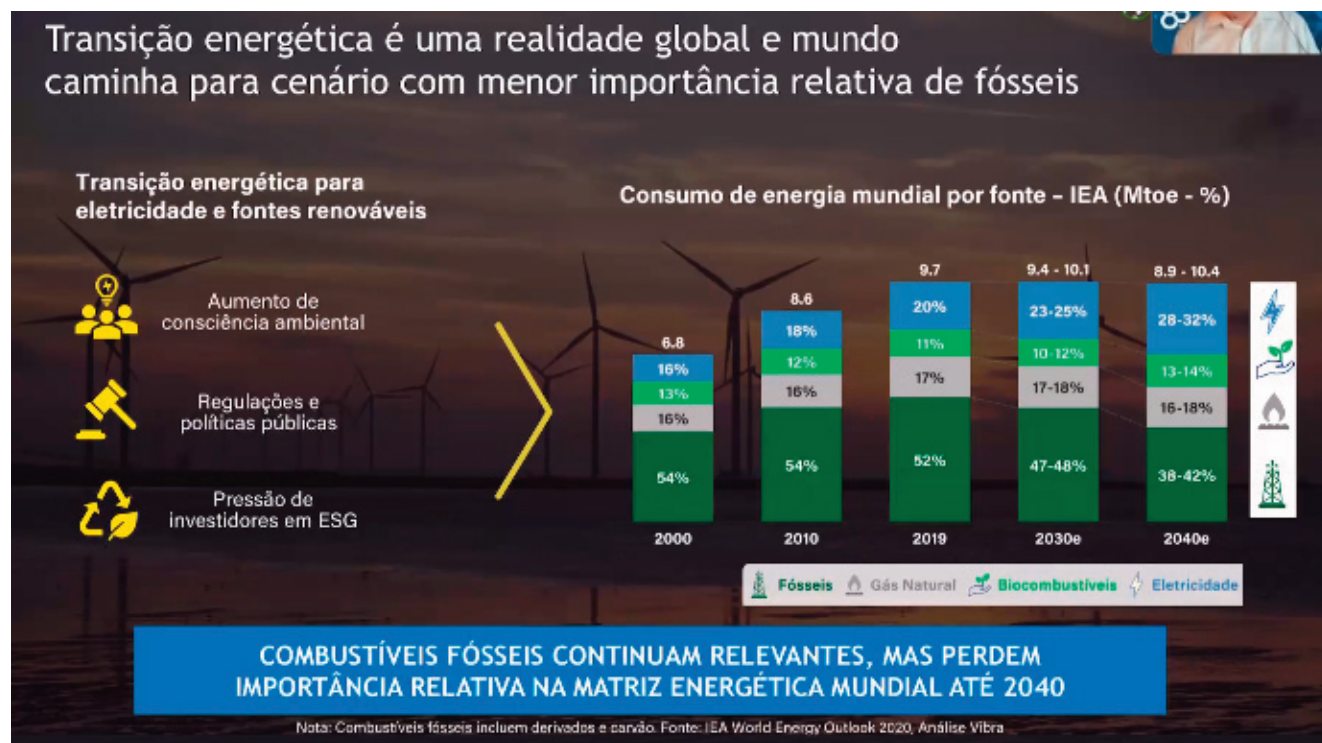
Para Idarilho Nascimento, Presidente do Conselho de Óleo e Gás da ABIMAQ, isso faz com que os fornecedores e associados da ABIMAQ tenham interesse pelo tema, que segue em ampla discussão mundial.

O projeto que será instalado na Zona Franca de Manaus é a primeira planta no território que traz esse novo enfoque e que está sendo colocado a partir do zero. “Um projeto grande, de valor elevado, e que tem uma utilização importante em termos de máquinas e equipamentos que vão integrar esse projeto”, concluiu Alberto Machado, diretor executivo da ABIMAQ nas áreas de Petróleo, Gás Natural, Bioenergia, Petroquímica e Hidrogênio.

Para o diretor, o Brasil é um dos poucos países do mundo que tem praticamente todas as energias básicas em abundância. “É um momento importante para o Brasil, que tem tudo para começar essa nova fase em uma boa posição”.

Em relação às empresas que estão coordenando o projeto, que tem previsão de conclusão em 2025, Marcelo Bragança, vice-presidente executivo de operações, logística e sourcing da Vibra Energia, explicou que a empresa é líder no mercado brasileiro de distribuição de combustíveis e de lubrificantes e uma das maiores empresas de energia do país.

Presentes em todos os estados brasileiros, a Vibra vem redesenhando seu plano estratégico, voltando seus olhares à transição energética, a exemplo do primeiro projeto em diesel renovado do Brasil em parceria com a Brasil BioFuels. “No Brasil, essa transição energética sofre uma influência do nosso contexto local, seja pela abertura do setor de gás, seja pelo avanço do mercado livre de energia, seja pela própria evolução do setor de



biocombustíveis. O Brasil tem um enorme potencial para renováveis e, obviamente, o mercado local ainda está em um processo de liberalização e regulamentação e tem muito ainda a crescer”, afirmou Marcelo.

Maior importadora de combustíveis no país, a companhia segue estudando as ofertas de gás e, recentemente, firmou acordo para oferta de biometano e acredita no espaço que o hidrogênio terá no mercado, tendo o Brasil como um hub de exportação.

“A partir do hidrogênio verde você deriva novos tipos de combustíveis sintéticos, novos tipos de biocombustíveis, e aí entra no tema do diesel verde e do combustível de aviação sustentável, com novas soluções de mobilidade e com custo muito competitivo em comparação a outras regiões do mundo”.

A aviação, para ser descarbonizada, passa pela utilização de SAF (Combustível Sustentável de Aviação). A Vibra detém a aquisição exclusiva e total dessa planta para colocar no mercado brasileiro e eventualmente exportar. Após o sucesso desse primeiro projeto, que terá capacidade de produzir 500 mil metros cúbicos ao ano, podemos avançar e trazer a indústria local para participar”, concluiu Marcelo Bragança.

Milton Steagall, diretor presidente da Brasil BioFuels (BBF), empresa fundada em 2008 que tem por obje-

tivo o desenvolvimento de áreas degradadas do interior da Amazônia para a produção de óleo vegetal, que virá a ser utilizado como biocombustível, explicou que a transição é relevante e encontraram na cultura da palma o maior aliado.

“Isso proporcionou fazer um modelo de negócio verticalizado, onde começa no cultivo, na colheita, na extração do óleo, na transformação do óleo em biocombustível, e com esse biocombustível sendo utilizado nas unidades termelétricas, gerar energia em diversos municípios”.

Nos próximos anos estão previstos mais de 5 bilhões de reais em investimentos, incluindo as plantas de HVO (diesel verde) e de SAF (biocombustível de aviação renovável).

“É importante lembrar que todas as áreas de implementação para a cultura da palma que a BBF está fazendo para o projeto, que será implementado em Manaus, acompanha a certificação e o cumprimento específico da lei nº 7.172/2010”, pontuou Milton. “Uma solução muito conveniente para a região amazônica, que hoje carece de projetos que ofereçam verdadeiramente um trabalho contínuo para sua população”.

O investimento de cerca de 2,0 bilhões de reais na construção da biorefinaria de biocombustíveis, será o primeiro que será autosuficiente quanto ao suprimento de matéria prima. “Isso

firma o Brasil como potência agrícola de biocombustíveis”. Tanto o HVO quanto o SAF são drop in e os seus respectivos usos não exigem adaptações nos motores e nem a necessidade de mistura, isso permite que a substituição dos fósseis pelos biocombustíveis ocorra de forma imediata, gerando enormes benefícios ao planeta

A previsão é que a partir de 2025 sejam produzidos mais de 500 milhões de litros por ano dos novos biocombustíveis, com a distribuição sendo feita pela Vibra Energia.

**HIDROGÊNIO VERDE.** Segundo Milton, a planta construída em Roraima terá o hidrogênio produzido dentro do processo. “Eu posso garantir para vocês hoje que o Brasil terá a melhor tecnologia, com melhor rendimento na produção de combustíveis a que se refere ao hidrogênio verde”.

Para José Velloso, presidente-executivo da ABIMAQ, além da importância da diversidade na matriz energética, esse projeto também tem a virtude de levar riqueza para o norte do país e à Amazônia. “Defendemos na ABIMAQ que o Brasil precisa aproveitar suas vantagens comparativas e cada região do país tem sua vantagem comparativa. Nós defendemos essa diversidade da própria economia da Amazônia, aproveitando melhor a bioeconomia, que está sendo feita dentro do projeto”. ■

## WEBINARS

# Webinar discute um dos principais pilares da indústria 4.0, a adoção de sistemas em nuvem

## Mudança pode reduzir significativamente os riscos de segurança cibernética

**D**ando continuidade aos webinars que a ABIMAQ oferece em parceria com os associados, Marcelo Emoto, da Infor do Brasil, apresentou um conteúdo sobre as implantações do sistema em nuvem nas empresas, substituindo a necessidade de infraestrutura da TI tradicional e as metas de segurança a serem adaptadas.

A segurança cibernética é um assunto de muita importância, pois o crime virtual está infiltrado em praticamente todos os setores. “Fazer investimentos que protejam as empresas do impacto financeiro dessas ameaças é cada vez mais importante e nesse momento diversas empresas estão migrando seus processos e digitalizando suas informações mais sensíveis”, afirmou Gustavo Marcelo, gerente executivo de câmaras da ABIMAQ.



Marcelo Emoto, consultor de soluções da Infor na América Latina, explicou que a nuvem ajuda a minimizar e afastar os riscos de ataques virtuais e, atualmente, existe um expressivo investimento em tecnologia na nuvem para proporcionar cada vez mais segurança para as empresas. “Estima-se que o mercado mundial para 2025 aporte 383 bilhões de dólares. São investimentos grandes, justamente para trazer a maior quantidade de tecnologias e soluções”.

De acordo com pesquisas, 76% das empresas estão olhando a nuvem como forma de acelerar a sua inovação em tecnologia, fazendo parte de suas estratégias em transformação digital. Estima-se que em 2023 tenhamos adoção de outros modelos de nuvem, como multi-cloud, híbrida, e cada vez mais integração de inteligência artificial.

Diante desse cenário, Emoto pontuou que os benefícios de migrar para um modelo de solução em nuvem são grandes. “Se pegarmos os principais agentes de custos dentro de uma plataforma de tecnologia, temos hardware, infraestrutura, pessoal de TI, aplicação e manutenção, licenciamento nos aplicativos e softwares. Há alguns anos atrás, as empresas começaram a procurar um modelo chamado SaaS, onde a contratação de um parceiro de negócio passa a ser responsável pelo fornecimento de todas as aplicações e pelo funcionamento e processamento de todos os dados que são trafegados”.

Ao realizar a transição para esse modelo, a única questão pendente passa a ser em relação ao pagamento de uma assinatura, pois todo o gerenciamento de hardware, suporte, manutenção, ficará a cargo de um prestador de serviço ou provedor de solução.

Além do facilitador de gastos e gestão, as empresas querem se beneficiar do que a inovação tecnológica pode

prover e como elas podem tomar proveito dessa tecnologia na hora da tomada de suas decisões.

A parte de segurança também é colocada como um fator importante na hora de optar por essa tecnologia, buscando acima de tudo manter os dados criptografados de forma sigilosa e segura, permitindo o acesso apenas a quem tiver direito de aceder às informações.

“A tecnologia e infraestrutura precisam comportar o crescimento exponencial que as empresas estão experimentando nos dias de hoje, trazendo maior integração entre as ferramentas de mercado e mais flexibilidade em adequar os processos, com principal foco em obter melhores resultados e valores agregados ao negócio”, destacou Marcelo.

O consultor de soluções da Infor destacou ainda sobre o comportamento dos usuários, que buscam no mercado cada vez mais soluções que atendam às suas necessidades diárias, com acesso facilitado à informação. “A tecnologia veio para auxiliar a todos, trazendo recursos e inovações dentro das empresas. Hoje, as soluções da nuvem propiciam benefícios de adoção de novas tecnologias, então ficou cada vez mais acessível o acesso a tecnologias de ponta, fazendo contratações de soluções em Cloud”, finalizou Emoto. ■

**DELL** Technologies



Latitude 5320

ASSOCIADOS ABIMAQ

## AVANÇANDO JUNTOS

A parceria da ABIMAQ com a Dell significa produtos inovadores a preços especiais e consultoria de TI personalizada para você.

Acesse [Dell.com.br/ABIMAQ](http://Dell.com.br/ABIMAQ) e saiba mais.



### TECNOLOGIA DE PONTA A PONTA

Soluções técnicas para impulsionar a produtividade e aumentar a segurança de modo que você possa se concentrar na inovação.



### CONSULTORES DELL TECHNOLOGIES

Especialistas dedicados que conhecem as necessidades dos seus negócios.



### CUPONS EXCLUSIVOS

Economia em produtos inovadores para membros a fim de manter a sua empresa funcionando perfeitamente.

## CÂMARAS SETORIAIS E REGIONAIS

# Francisco Fornasaro Neto é eleito o novo presidente da CSMPAN

Francisco Fornasaro é Engenheiro Mecânico graduado na FAAP e tem mais de 40 anos de experiência na área de food service.

Em 1984 iniciou suas atividades na Top Taylor, em 1994 tornou-se sócio e em 2006, dentro das responsabilidades já exercidas foi lhe atribuído o departamento financeiro. Em 2007, foi somada a responsabilidade na área de vendas de peças e equipamentos, assumindo a posição de presidência até o momento. Em 2020 foi eleito para assumir o cargo de Vice Presidente da Câmara Setorial CSMPAN e em 2022 a presidência da mesma.

Em entrevista ao Informaq, Fornasaro ressalta a importância do trabalho conjunto com as associadas da CSPAN (câmara com olhar para o food service), para fortalecer a cadeia de Máquinas e Equipamentos para Panificação. Confira a seguir:



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

Analisar o momento nos obriga a fazer um breve histórico do período mais intenso da COVID-19. O segmento foi duramente afetado com o fechamento dos centros comerciais, esvaziamento dos hotéis por não haver mais o turismo de negócio e por último, o trabalho de todas as empresas de alimentação que operavam no entorno dos escritórios.

De forma positiva, temos o retorno parcial do trabalho presencial, os centros comerciais voltaram a operar dentro do horário regular e os eventos de negócios voltaram melhorando a performance dos hotéis.

### Quais os principais desafios para o setor?

No setor de máquinas e equipamentos, vimos uma busca de soluções para suprir demandas anteriores com muita dependência da mão de obra e de novos empreendedores que encontraram

no food service, uma saída para a perda de emprego e logicamente de salário.

As dificuldades de linhas de créditos e as taxas aplicadas, criam uma barreira nesse processo de aquisição de novos equipamentos.

Para os nossos clientes, a dificuldade de encontrar linhas de crédito e quando disponíveis, as taxas aplicadas criam uma barreira no processo comercial.

Na indústria, os problemas logísticos, falta de matéria-prima, prazo de entrega podendo chegar a um ano, forte alteração de preços e falta de mão de obra especializada são alguns dos desafios.

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

No aspecto de linha de crédito aos nossos clientes, entendo ser um desafio de toda ABIMAQ, portanto, deve ser um conjunto e mostrar dentro do nosso universo, como isso afeta a vida de milhões de pessoas.

No campo dos fornecedores

de componentes e matéria-prima, trazer alternativa para abrir o leque de opções.

Por último, incentivar que os colaboradores das empresas associadas utilizem mais a estrutura de cursos da ABIMAQ no aprimoramento do conhecimento.

### Quais são suas perspectivas a médio e longo prazo?

Todo empreendedor brasileiro é otimista por natureza e eu me incluo dentro deles, obviamente com cautela, pois os desafios são muito grandes.

### Quais ações pretende realizar durante seu mandato em prol das associadas?

Acredito que todo mandato é uma continuidade das ações já existentes com incremento de outras, tenho muito interesse em poder fazer com que o associado e seu time de colaboradores utilizem mais a estrutura da ABIMAQ, que conta com profissionais do mais alto nível em todos os setores. ■

#### » Presidente

» **Francisco Fornasaro Neto**  
Top Taylor Indústria e Comércio Ltda

#### » Vice-Presidentes

» **André Luiz Rosa Resende**  
Pratica Klimatech Indústria e Comércio S.A

» **Célio Antônio Gobetti**  
G Paniz Indústria Equipamentos para Alimentação Ltda

» **Edinael Magalhães**  
Titã Eletrocomerciais Indústria e Comércio Ltda

» **Gerci Volpato**  
Gelpar Refrigeração Paranaense Ltda

» **Gilberto Poletto**  
Bralyx Máquinas Indústria e Comércio Ltda

» **Ronaldo Ferraz Cury**  
Topema Cozinhas Profissionais e Comércio Ltda

» **Rolney Magalhães**  
BL Indústria e Comércio de Máquinas e Fornos Ltda. ME



## CÂMARAS SETORIAIS E REGIONAIS

### ABIMAQ realiza Rodada Virtual de Negócios para o setor de Máquinas e Implementos Agrícolas



A Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos, realizou, nos dias 22 e 23 de agosto, a Rodada Virtual de Negócios em parceria com a Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas (CSMIA).

O evento foi uma oportunidade para as empresas ampliarem seus negócios com a prospecção de novos parceiros comerciais, fornecedores ou consumidores de serviços em ambiente online e seguro, ampliando sua rede de fornecedores, totalizando 10 empresas compradoras da CSMIA, 19 empresas fornecedoras de diversos setores da ABIMAQ e um total de 75 reuniões com boas perspectivas de negócios. ■

### » NOVAS EMPRESAS ASSOCIADAS

- » **Airgold Compressores Ltda** - Arujá - SP
- » **All Presse Indústria de Máquinas Ltda** - São Paulo - SP
- » **Bela Máquina Soluções em Tecnologia Ltda** - Curitiba - PR
- » **C M S Máquinas de Descascar Mandioca Ltda** - Jundiá - SP - *Escolhemos nos associar a ABIMAQ, devido a sua desenvoltura no ramo de agrogêncio, máquinas para agroindústria entre outros, firmando uma parceria para ajudar e facilitar o contato com o cliente e transmitir confiança ao mesmo, mostrando nossos valores e nossos serviços prestados.*
- » **Carvalho Indústria e Comércio de Peças e Máquinas Agrícolas Ltda** - Lagoa Vermelha - RS
- » **Centa Transmissões Ltda** - Contagem - MG
- » **Codinter do Brasil Equipamentos Ltda** - Jundiá - SP
- » **Coimma Comércio Indústria de Madeira Met São Cristóvão Ltda** - Draçena - SP - *Buscando associações que possuem princípios semelhantes à Coimma, com intuito de impulsionar as potencialidades do setor, por esse motivo, viu na associação com a ABIMAQ a chance de estimular o crescimento da indústria e consequentemente buscar oportunidades para o nosso segmento de atuação, possibilitando um alcance de novos mercados, desenvolvimento tecnológico e suporte necessário para cooperar no delineamento destas diretivas.*
- » **Conduzcabos - Indústria e Comércio de Acessórios Porta Cabos Ltda** - Diadema - SP
- » **Corbari Engenharia de Controle Ambiental Ltda** - Guarulhos - SP
- » **Evoluplast Indústria e Comércio de Máquinas Eireli** - Guarulhos - SP - *Se associar a ABIMAQ é um importante passo para a construção das nossas políticas de fabricação nacional, a ABIMAQ nos auxilia com cursos, trei-*

*namentos e todo suporte que é dividido por câmaras setoriais, isso faz com que nós trabalhemos bem assessorados, e a tranquilidade de crescermos cada dia mais de maneira robusta e consistente para alcançar nossos objetivos tem total ligação com a ABIMAQ.*

» **F.A de Oliveira Tecnologia e Serviços Ltda. - Fractals Ventures** - Indaítuba - SP - *Ao associar-se a ABIMAQ acreditamos poder compartilhar experiências e oportunidades.*

» **Fives do Brasil Com. de Máq. Ind. e Serv. de Engenharia Eireli** - Barueri - SP

» **Flow Latino Americana Indústria e Comércio Ltda** - São Paulo - SP - *Acreditamos que a parceria com a ABIMAQ é de grande valia para as novas oportunidades devido a credibilidade da instituição.*

» **Forza Z Ltda.** - Vinhedo - SP - *Estar-mos associados à ABIMAQ, mostra o caminho que almejamos chegar. Fornecer equipamentos de qualidade, sendo associado a uma instituição séria e eficaz, que busca as melhores condições para os associados e, que lutam para que as condições dos fabricantes sejam respeitadas de forma salutar a todos os meios.*

» **Furukawa Eletric Latam S.A** - Curitiba - PR

» **Indústria Mecânica UEL Ltda.** - São Paulo - SP - *A associação da UEL com a ABIMAQ é mais um dos passos que estamos tomando rumo à Indústria 4.0. Os dados de inteligência de mercado, a plataforma de capacitação e as rodadas de negócios são ferramentas essenciais para alavancar nosso crescimento.*

» **Industrial Busse Máquinas e Implementos Agrícolas Ltda** - Cerro Largo - RS

» **ITW Welding Produtos Para Soldagem Ltda** - Guarulhos - SP - *Estamos muito contentes em iniciar a parceria*

*com a ABIMAQ, para fortalecer ainda mais o compromisso de colaborar com o desenvolvimento da tecnologia na indústria brasileira, através de suas soluções e também da capacitação e troca de conhecimentos com profissionais do segmento de soldagem.*

» **L. Flex Indústria e Comércio Ltda** - São Paulo - SP

» **LDA Indústria e Comércio Eireli** - Sumaré - SP - *Estar junto a ABIMAQ é participar de um grande polo de inovação e tecnologia da indústria brasileira. Juntos somos mais fortes!!!*

» **Machpulp Equipamentos Industriais Ltda** - Piracicaba - SP - *Estar associado à ABIMAQ é a possibilidade de estar conectado diretamente aos players do segmento e atualizado com as novas tecnologias*

» **Maq Injet Indústria e Serviços de Ferramentaria Ltda** - Caieiras - SP

» **Marvitubos Tubos e Peças Hidráulicas Ltda** - Ribeirão Preto - SP - *Acreditamos que a associação com a ABIMAQ é o apoio, fortalecimento e o caminho para quem busca inovação, tecnologia e grandes parcerias.*

» **Mills Estruturas e Serviços de Engenharia S/A** - Rio de Janeiro - RJ

» **Moraes Equipamentos Agrícolas Ltda** - Batatais - SP

» **Mq Pack - Máquinas Envasadoras Automáticas Eireli** - Santo André - MG - *Acreditamos que chegamos no momento de se associar a ABIMAQ, e contribuir de alguma forma para o setor de transformação do nosso país.*

» **Onix Consultoria Ltda** - Taubaté - SP - *Acreditamos que a nossa associação junta à ABIMAQ, terá uma maior visibilidade da nossa empresa e dos nossos serviços de Engenharia e Projetos, proporcionando parcerias e identificação de oportunidades de negócios que venha agregar as partes envolvidas.*

» **Phibion Brasil Tecnologia e Inovação em Mineração Ltda.** - Belo Horizonte - MG

» **Pro Solus do Brasil S/A** - Campo Mourão - PR

» **Protecfran do Brasil Comércio e Indústria Metalúrgica Ltda** - Franca - SP

» **Provtec Soluções Industriais Ltda.** - Ribeirão Preto - SP - *Se associar à ABIMAQ fortalece ainda mais o desenvolvimento da Provtec Tecnologia no setor de máquinas e equipamentos da indústria nacional.*

» **Semina Prosperita Serviços Comerciais e de Planejamento Ltda.** - São Caetano do Sul - SP

» **Sigmatek Systems Brasil Ltda** - Campinas - SP

» **Suzan Aparecida de Lima Carvalho - Suprol Rolamentos** - São Paulo - SP

» **Tecplan Engenharia e Consultoria Ltda** - São Paulo - SP - *A associação a esta importante entidade foi um processo natural em vista do potencial de negócios visualizados e a troca de interesses entre as empresas. A ABIMAQ é para nós uma referência no Brasil na defesa da livre iniciativa e inovação, não poderíamos ficar fora desta luta.*

» **Tectronix Soluções em Cortes Eireli** - São Paulo - SP

» **Tekter Consultoria Eireli** - Indaítuba - SP

» **Tytan Agriculture Ltda** - Sato Antônio do Sudoeste - PR - *Acreditamos que a experiência, networking e o know-how da associação podem gerar oportunidades de desenvolvimento, cooperação, inovação e fortalecer a modernização tecnológica e de processos de nossa empresa. Buscamos também através da ABIMAQ acesso a capacitação e geração de negócios.*

» **UCA Máquinas e Implementos Agrícola Ltda.** - Ribeirão Preto - SP

» **Vappore Serviços de Higienização Ltda** - São Paulo - SP

» **WGB Comércio de Importação e Exportação Ltda.** - Salto - SP ■

## FINANCIAMENTOS

# Opções de crédito em Energia Solar

ABIMAQ promove encontro online voltado ao setor de Energia Solar

Com a participação de parceiros especiais para tratar de opções em crédito para o setor, a ABIMAQ promoveu, no dia 02 de agosto de 2022, o Evento sobre as Alternativas de financiamento para seu negócio em Energia Solar.

O encontro registrou a presença de representantes do BNDES, Banco do Nordeste e da AGE - Agência de Empreendedorismo de Pernambuco. Além disso, contou com suporte pela ABIMAQ na participação do Sr. Roberto Veiga - Coordenador do Grupo de Trabalho de Energia Solar e do Sr. Raimundo Silton - Diretor da ABIMAQ Norte Nordeste.

O Diretor de Operações AGE, Edilberto Xavier, comentou que a agência de fomento atua no financiamento de capital fixo e de giro que visem à ampliação ou à manutenção da capacidade produtiva de bens e serviços, previstos em programas de desenvolvimento econômico e social da Unidade da Federação onde está situada a sede.

Para apoiar os negócios, a AGE conta com linhas de crédito para financiar máquinas e equipamentos, apoio a capital de giro, microcrédito e investimentos produtivos (tabela 1).

Helton Chagas Mendes, Superintendente do Banco do Nordeste, apresentou as opções de crédito do Banco para diversas situações e necessidades dos negócios. Os financiamentos pelo Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE), visam financiar implantação, expansão, modernização e realocação de empreendimentos, aquisição de máquinas, equipamentos e veículos, além de capital de giro associado. Há possibilidade da utilização de bônus de adimplência quando o pagamento for feito em dia pelo cliente, obtendo assim desconto nos juros.

Dentre os produtos apresentados, Helton destacou a Linha FNE Sol e o Cartão BNB (tabela 2).

Para falar das formas de acesso pelas empresas às linhas de financiamento do BNDES, Angelo Fuchs - Gerente da Área de Canais Digitais do BNDES, explicou que os interessados conseguem solicitar os financiamentos através de Instituições Financeiras ou por meio do Canal MPME.

Para solicitar o crédito BNDES via Instituições Financeiras, é necessário entrar em contato com o banco de relacionamento e negociar com ele as condições de taxa, prazo, valores, garantias e dentre outros. O banco enviará a proposta para validação do BNDES e, após essa análise, é feita a liberação dos recursos e repassado através do banco de relacionamento.

O Canal MPME é uma plataforma que auxilia os empreendedores no desenvolvimento de seus negócios. O objetivo é facilitar o acesso a diversos parceiros conectados que oferecem diferentes soluções de crédito. A ferramenta permite que o interessado em obter financiamento com recursos do BNDES, conheça quais as linhas de financiamentos que melhor atendem à sua necessidade, identificar as Instituições Financeiras que operam estas linhas e escolher, entre eles, para quais desejam encaminhar uma solicitação de financiamento.

Além disso, Angelo apresentou as linhas do BNDES que também atendem o setor de energia solar como a Linha Finame Baixo Carbono (para sistemas de geração de energia solar e eólica, e etc) e a Linha Crédito Pequenas Empresas (para capital de gi-

TABELA 1 - CONFIRA AS LINHAS APRESENTADAS PELA AGE:

Crédito Popular	CREDAGE Investimento	CREDAGE Retomada
» Investimentos produtivos pelo Governo do Estado de Pernambuco	» Financiar 80% de um PLANO DE NEGÓCIOS da empresa e acelerar a implantação dos investimentos nele previstos	» Apoiar micro e pequenas empresas por meio de CAPITAL DE GIRO
» Crédito até R\$ 5 mil	» Crédito até R\$ 2 milhões	» Crédito até R\$ 500 mil
» Parcelado em até 2 +14 meses	» Parcelado em até 12* +60 meses (Carência = implantação + 2 meses)	» Parcelado em até 3 +33 meses
» Taxas de juros a partir de 0,50% ao mês	» Taxas de juros a partir de TJLP + 5% ao ano (juros na carência)	» Taxas de juros a partir de 0,99% ao mês

TABELA 2 - LINHA FNE SOL E O CARTÃO BNB

Cartão BNB	FNE Sol
<b>Crédito rotativo pré-aprovado</b> para facilitar a aquisição de máquinas e equipamentos, matérias-primas ou insumos e capital de giro com recursos do FNE.	» Financia a geração de energia renovável, como sistemas completos envolvendo geradores de energia, inversores, materiais auxiliares e instalação.
» Prazo de pagamento em até <b>96 meses para investimento</b> e até <b>36 meses para giro</b> , incluindo a carência de até 12 meses;	» <b>Prazo de até 24 anos, incluindo a carência.</b>
» Taxa de Juros do FNE;	» Até 100% do investimento, dependendo do porte do cliente, localização e garantias.
» Parcela do FNE no financiamento isenta de 10F;	
» Dois limites no mesmo cartão: investimento e capital de giro.	

TABELA 3 - LINHAS DO BNDES

Programa	Taxa de Juros (a.a.)	Carência (anos)	Prazo Total (anos)	Finalidade
<b>PRONAF</b>	5% ou 6%	0 a 3	7 a 10	Geração de renda e melhoria do uso da mão de obra familiar
<b>INOVAGRO</b>	10,5%	1 a 3	5 a 10	Apoiar investimentos necessários à incorporação de inovação tecnológica nas propriedades rurais
<b>MODERAGRO</b>	11%	3	5 a 10	Apoiar produção, beneficiamento, industrialização, acondicionamento e armazenamento de produtos específicos; Fomentar ações relacionadas a defesa animal; e Construção e ampliação das instalações para a guarda de máquinas, implementos e insumos

<b>BNDES FINAME BAIXO CARBONO</b> » Financiamento para sistemas de geração de energia solar e eólica, aquecedores solares, ônibus e caminhões elétricos, híbridos e biocombustível e demais máquinas e equipamentos com maiores índices de eficiência energética ou que contribuam para redução da emissão de gases de efeito estufa. <i>Novas, de fabricação nacional e credenciados no Credenciamento Finame (CFI) do Sistema BNDES</i>	<b>BNDES Crédito Rural</b> » Apoio às atividades agropecuárias, incluindo a pesca, a aquicultura e a produção florestal, e agroindustriais <i>Crédito durante toda a Safra</i> • Disponível para agricultores de todas as portes, desde o familiar até empresas agropecuárias • Apoio a projetos de investimento, custeio e compra de máquinas e equipamentos agrícolas	• Opções de taxas pós-fixadas e pré-fixadas (previsibilidade no fluxo de pagamentos) • Prazos alongados  <b>BNDES Crédito Pequenas Empresas</b> » Empréstimo sem finalidade específica, no limite de R\$ 10 milhões por ano e Prazo Total de até 5 anos. • pagamento de funcionários • aluguel • duplicatas a pagar • Impostos
---	--	--

ro). Para apoiar o agronegócio nesse seguimento, dentre as opções há a Linha Crédito Rural e algumas linhas do Plano Safra 22/23.

A Analista de Financiamentos da ABIMAQ, Helen Ribeiro, explanou sobre o hub de serviços prestados pelo departamento e o apoio dado para os associados (fabricantes de máquinas e equipamentos) e seus clientes. O departamento atua também como Posto de Informações do BNDES, onde realiza diversas ações, são elas.

» Acesso facilitado às informações das linhas de fi-

nciamento do banco.

» Apoio no Cadastro de Máquinas e Equipamentos no FINAME, Cartão BNDES e Produtos/ Serviços 4.0.

» Auxílio no acompanhamento das propostas de financiamento junto ao BNDES e Instituições Financeiras.

» Reuniões entre empresas associadas com o BNDES e Instituições Financeiras, para tratar de melhorias nas condições e no fluxo operacional dos processos de financiamento. ■



## FINANCIAMENTOS

# Novo Programa de Garantia a Crédito para Eficiência Energética BNDES

ABIMAQ promove encontro online voltado ao setor de Energia Solar

Recentemente, o BNDES divulgou informações e normativos acerca do **Novo Programa de Garantia a Crédito para Eficiência Energética - FGEnergia**, cujo objetivo é **incentivar a implementação de projetos de eficiência energética**, promovendo a redução das emissões de gases de efeito estufa e aumento da produtividade/competitividade das pequenas e médias empresas.

Os recursos do Programa nessa primeira fase são provenientes do PROCEL - Programa Nacional de Conservação de Energia Elétrica, a expectativa é de alavancar oito vezes o valor que foi disponibilizado.

## Que linhas de financiamento podem ser utilizadas?

O **FGEnergia** pode ser aplicado para cobertura de linhas de repasse do BNDES ou de linhas próprias do parceiro bancário credenciado. Seu uso não consome o limite do banco parceiro junto ao BNDES.

## Como é a garantia?

A garantia do **FGEnergia** cobre 80% do principal do financiamento,



ao custo de 1% sobre o valor garantido. O tíquete das operações de crédito pode variar de R\$ 50 mil até R\$ 3 milhões. Há um limite por empresa de R\$ 3 milhões. Os prazos de cobertura podem variar entre 12 a 84 meses, com carência de até 24 meses.

## Qual a vantagem para as empresas?

Com a garantia do **FGEnergia**, os bancos podem vir a flexibilizar ou até mesmo dispensar as exigências de garantias reais nos financiamentos voltados a ações de eficiência energética por parte de seus clientes de pequeno e médio porte.

## Como saber se posso solicitar?

O programa ainda não está em

fase de solicitação de apoio, cuja abertura será divulgada nesta página oportunamente.

Quando o programa estiver aberto para pedidos, a empresa interessada no apoio do **FGEnergia** precisará realizar um diagnóstico energético, elaborado por uma empresa especializada em serviços de energia ou profissional qualificado (Engenheiro ou técnico com formação em eletrotécnica e registro no CREA), para obter uma estimativa da redução de consumo de energia possível de ser obtida.

A empresa deverá submeter seu projeto no Modelo de Avaliação de Eficiência Energética, que é um questionário eletrônico (ainda não disponível) que avalia online a aderência ao **FGEnergia**. Caso o projeto seja aceito pelo Modelo, este fornecerá um token que deverá ser fornecido pela empresa à instituição financeira que realizará o financiamento.

O programa **FGEnergia** ainda está em fase de adequações com as instituições financeiras, em breve estará operacional. ■

## O FGI PEAC foi reaberto

Recentemente o BNDES reabriu o protocolo do PEAC FGI - Programa Emergencial de Acesso ao Crédito no Fundo Garantidor de Investimento. O PEAC FGI é um instrumento utilizado para complementar garantias de operações de financiamento, aumentando as possibilidades de acesso e melhorando as condições do crédito às empresas, podendo gerar R\$ 22 bilhões em novos créditos.

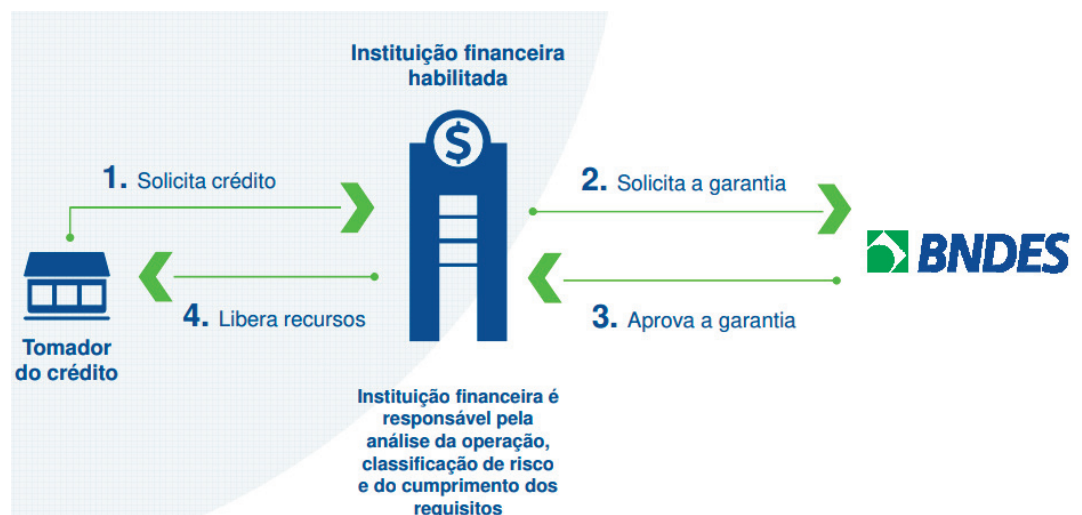
Conheça as condições:

- » **Público alvo:** MEI, micro, pequenas e médias empresas, associações, fundações e cooperativas
- » **Cobertura:** 80%
- » **Ticket:** Até 10 milhões
- » **Prazos:** 60 meses, incluindo carência entre 6 e 12 meses
- » **Taxa de juros média máxima:** 1,75% ao mês
- » **Custo:** Sem cobrança de encargo
- » **Finalidade:** Investimento e capital de giro
- » **Origem do Recurso:** Repasse ou Crédito Livre
- » **Contragarantias:** Dispensadas
- » **Vigência:** Contratação até 31/12/23.

Obs.: Será exigida a regularidade com o INSS.

Agentes financeiros habilitados para operar o FGI PEAC, cuja relação completa está disponível, acessando <https://tinyurl.com/48m822y2> ■

### FLUXO CONTRATAÇÃO DO PEAC FGI:



**TECNOLOGIA**

# ABIMAQ participa de inauguração de novo centro de tecnologia

## Nextracker e FIT Flex Institute of Technology lançam Centro de Excelência Solar no Brasil

Líder global em rastreadores solares inteligentes, a Nextracker™, a primeira em participação de mercado no Brasil, em parceria com o FIT (Flex Instituto de Tecnologia), lança a maior instalação de P&D de rastreadores solares da América do Sul, o Centro de Excelência Solar do Brasil (ou CFSE, de seu nome em inglês, Center for Solar Excellence).

“Um evento como esse, de uma associada da ABIMAQ, demonstra a pujança do nosso parque industrial, que continua investindo em inovação tecnológica e acreditando no país”, explica João Delgado, diretor de tecnologia da ABIMAQ, que participou do evento, representando o presidente executivo da ABIMAQ, José Velloso.

O hub de tecnologia CFSE abrangerá estudos do ciclo de vida completo dos sistemas de rastreadores solares, incluindo desde o desenvolvimento de projetos de estrutura, mecânica e elétrico, à sua construção, operação e manutenção. De acordo com informações fornecidas pela Flex, os pesquisadores do CFSE realizarão, ainda, pesquisas aprofundadas e testes sobre dinâmica do vento, mecânica do solo e melhoria de performance do rastreador por meio de software e sistemas de backup de bateria. O projeto Nextracker - FIT inclui uma instalação solar adjacente de 770 quilowatts (kW), de 30 mil metros quadrados, que servirá como um laboratório ao ar livre para a prototipagem e teste de novos produtos e ao centro de treinamento. “O Laboratório solar para pesquisa e testes

e unidade de treinamento se apoiam nos 5,5 GW de rastreadores solares inteligentes da Nextracker no país e de 70 GW ao redor do mundo”.

De acordo com Carlos Ohde, gerente geral do Fit Flex Institute of Technology”, a empresa tem o foco

em projetos cuidadosos, testes empíricos e no aumento de performance a partir de um protocolo bem desenvolvido de medição e verificação. “Estamos muito felizes de participar desta parceria com a Nextracker, empresa âncora deste centro de

Pesquisa e Desenvolvimento e líder em tecnologia solar que vem buscando alçar a geração solar a novas alturas”, acrescenta Ohde.

O novo hub brasileiro de P&D da Nextracker tem como modelo o Centro de Excelência Solar da empresa, localizado em sua sede em Fremont, na Califórnia (EUA). O rápido crescimento da demanda por novos projetos fotovoltaicos no Brasil levou a Nextracker a escolher o país para seu maior investimento em P&D e treinamento fora da América do Norte.

**AUTORIDADES PRESENTES.** Deputado Vítor Lippi (foto abaixo), presidente da FPMAQ – Frente Parlamentar da Indústria de Máquinas.

Presidente da Investe São Paulo, Antônio Imbassahy (representando o Governador) e o Sr Hamilton Mendes, Coordenador Geral de Tecnologias Digitais do MCTI (representando o Ministro Paulo Alvim). ■



## TREINAMENTOS ABIMAQ



» Confira abaixo a programação de treinamentos disponíveis para o mês de setembro de 2022.

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

**05 a 06 de setembro** → ONLINE - Vendas 4.0 - Como Vender de Forma Criativa e Engajada

**09 setembro** → ONLINE - Comunicação Assertiva

**12 a 13 de setembro** → ONLINE - Ferramentas Tecnológicas para Automação e Otimização da Venda

**12 a 14 de setembro** → ONLINE - Comunicação a base para atingir resultados

**15 de setembro** → ONLINE - Compras & Supply Chain na Cadeia Produtiva de Máquinas e Equipamentos

**19 a 20 de setembro** → ONLINE - Gestão da Inovação

**19 a 22 de setembro** → ONLINE - NR 12 ESPECIALISTA - Apreciação de Riscos

**22 a 23 de setembro** → ONLINE - Como tornar-se um líder excepcional de mudanças na sua organização

**29 de setembro** → PRESENCIAL - Qualidade Máxima no Atendimento A Clientes: Telefone & Presencial

**03 a 06 de outubro** → ONLINE - Liderança 4.0: Liderar nos Novos Tempos

**05 de outubro** → PRESENCIAL - Negociação e Vendas para Produtos e Serviços

**07 de outubro** → PRESENCIAL - Gestão de Pessoas no Processo de Mudanças ■

**TECNOLOGIA**

# Finep apresenta sua atuação de fomento junto aos editais do setor de Mineração

Objetivo é trazer investimento, inovação e modernidade para a cadeia produtiva do país

**P**residido pelo IPDMAQ - Instituto de pesquisa e desenvolvimento tecnológico da ABIMAQ -, e pelo Conselho de Mercado - Metalurgia e Mineração, foi apresentado no último dia 03 de agosto, um evento online sobre as iniciativas da Finep em relação aos editais, com foco no Programa Mineração e Desenvolvimento.

De acordo com Regiane Nascimento, gerente executiva que coordena as ações do Conselho de Metalurgia e Mineração, e responsável pela sede regional da ABIMAQ em Minas Gerais, “É uma grande oportunidade para as empresas participarem desses editais e as empresas associadas que tiverem dificuldades, ainda poderão contar com o suporte do IPDMAQ para a estruturação de ideias e propostas”.

Rafael Senra da Costa, do departamento de petróleo, mineração e indústria naval da Finep, iniciou as apresentações explicando que a Finep é uma agência de fomento vinculada ao Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação - MCTI. “A Finep tem instrumentos que podem apoiar empresas no desenvolvimento de todos os níveis de maturidade da tecnologia, desde pesquisa básica, pesquisa aplicada, desenvolvimento tecnológico, prototipação e introdução do produto no mercado”.

Entre as linhas de fomento para projetos de inovação relacionados às atividades de mineração, entre outras, Rafael explica que a maioria dos mecanismos de apoio não reembolsáveis precisam de edital, com chamada pública aberta. Nos casos de financiamentos reembolsáveis, são feitos a partir de créditos que podem ser subsidiados ou com taxas mais atrativas.

Além disso, é preciso que o projeto se enquadre em 2 parâmetros: Grau de Inovação e Relevância da Inovação para o setor, avaliando também se os seus impactos são baixos, médios ou altos, sendo que quanto maior o grau de inovação e relevância, melhores serão as condições de financiamento.

Em relação a seleção pública do Programa Mineração e Desenvolvimento, o principal objetivo é promover e apoiar o desenvolvimento de PD&I, soluções tecnológicas e processos inovadores das empresas da cadeia de mineração, bem como



a colaboração entre clientes, parceiros e a comunidade científica, por meio do desenvolvimento de produtos, processos e/ou serviços.

O instrumento utilizado é a subvenção econômica, com recursos disponíveis, para o edital em questão, de até 60 milhões, e prazo de execução dos projetos de até 36 meses.

Entre as 6 linhas temáticas apoiadas no programa, destacam-se os minerais estratégicos no desenvolvimento de cadeias produtivas de minerais para utilização em tecnologias avançadas e na transição energética; desenvolvimento de tecnologias para aproveitamento de fontes secundárias/mineração urbana e mitigação de impactos ambientais com o aproveitamento de resí-

duos/rejeitos; Indústria 4.0 na mineração e transformação mineral; e uma linha específica voltada para o desenvolvimento de máquinas e equipamentos

“Cada empresa pôde enviar apenas uma proposta, seja como proponente ou como co-executora de um projeto. Pelas propostas serem por subvenção econômica, às empresas que estão na proposta a ser enviada, obrigatoriamente colocaram uma contrapartida. Lembrando que tem limites para gastos e despesas de importação, e esse valor vale tanto para Finep, como para contrapartida”, reforçou Rafael.

O valor solicitado à Finep/FNDCT (mínimo de 500 mil e máximo de 5 milhões de reais), dependerão da re-

ceita operacional bruta da empresa no último ano, que permitirá classificar o porte da mesma em micro; pequeno porte; pequena empresa; média empresa I; média empresa II e grande empresa. “Os percentuais mínimos de contrapartida financeira obrigatória foram definidos a partir do cálculo sobre o valor solicitado à Finep e porte da empresa avaliada anteriormente”.

O seu processo de avaliação, dividiu-se em duas etapas, sendo a primeira fase eliminatória voltada para os requisitos formais e aderência da etapa; e a segunda parte com análise de mérito - eliminatório, eliminando de início as propostas que não atenderem as condições nos critérios “Grau de Inovação”; “Risco Tecnológico”; e “Impacto da solução proposta e seus benefícios socioeconômicos”

“Tem que ter um projeto aderente, pois o edital visou toda a cadeia. Tentou-se fazer algo específico para o setor e agindo nas maiores necessidades a nível Brasil, social, que é o que espera-se nos projetos”, resumiu Costa.

Denis Borges do IPDMAQ destacou a disponibilidade da equipe de tecnologia da ABIMAQ para apoiar as associadas em seus projetos de P,D&I, sejam nos editais abertos como em todas as outras dimensões que envolvem os projetos de inovação tecnológica. ■





**7º CONGRESSO BRASILEIRO  
DA INDÚSTRIA DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS**

# As transformações necessárias

Competitividade, desenvolvimento e economia

Importante espaço para conhecer e debater as perspectivas da indústria no 7º Congresso Brasileiro da Indústria de Máquinas e Equipamentos que acontecerá de forma híbrida.

**Data: 19 de setembro de 2022**

**Horário: 9h às 18h**

Para mais informações acesse:



[congresso.abimaq.org.br](http://congresso.abimaq.org.br)

Realização



Patrocinador Ouro



## FEIRAS



## MEC SHOW 2022 supera as expectativas dos participantes

Com mais de 250 marcas expositoras, em apenas três dias de evento, a edição comemorativa de 15 anos da MEC SHOW recebeu 15.237 visitantes e movimentou aproximadamente R\$ 100 milhões em negócios, o dobro da expectativa inicial. O valor demonstra o aquecimento da economia regional.

Segundo a organização do evento, as 351 reuniões das Rodadas de Negócios realizadas em parceria com o Sebrae ES, fecharam R\$ 70 milhões em expectativa de negócios futuros. Foram 21 mesas de negociação entre fornecedores e compradores nos três dias de evento. Além disso, os expositores que estiveram na Mec Show 2022 prospectaram juntos R\$ 30 milhões em projetos futuros.

Apoiadora do evento, a ABI-MAQ esteve presente com 5 empresas no espaço coletivo e outras associadas participaram individualmente com seus estandes. Confira alguns depoimentos das empresas associadas que participaram da ilha ABIMAQ:

“Participar da MEC SHOW na ilha da ABIMAQ para a AX4B foi uma experiência muito positiva, pois além do evento em si já ser de grande valor para o mercado em que atuamos, estar na ilha nos ajudou nessa conexão com os executivos do setor reforçando os objetivos que temos em comum com a ABI-MAQ, de impulsionar o crescimento da indústria com foco na inovação tecnológica”.

» **Romulo Oliveira** - Gerente de Marketing

“A WM teve sua primeira participação em uma feira de negócios no Espírito Santo na MEC SHOW 2022. Conseguimos nos três dias do evento mostrar nossa capacidade como fornecedor de soluções, para aquele mercado.

Passaram pelo nosso estande representantes de empresas como SAMARCO, VALE, ARCELLOR, EJA, SUZANO, dentre outras, as quais mostraram-se extremamente interessados no que viram.

O Espírito Santo é um mercado potencial para nossos negócios e certamente estaremos presentes na próxima edição.”

» **Carlos Padovan** - Business Development Manager

“Participar da “Ilha Abimaq” na MEC SHOW foi uma excelente oportunidade para a CORTESA se aproximar da indústria capixaba com baixo custo. Apesar da região ter no setor de óleo e gás o seu maior potencial, a feira foi bem visitada por profissionais de diversos setores da indústria local. Pudemos inclusive fechar negócio com uma indústria moveleira e encaminhar outra oportunidade com uma grande empresa do setor de energia solar. Parabenizamos e agradecemos à ABIMAQ pela iniciativa e recomendamos aos associados que tem interesse em prospectar negócios no estado do Espírito Santo, a se juntarem a nós em próxima oportunidade.”

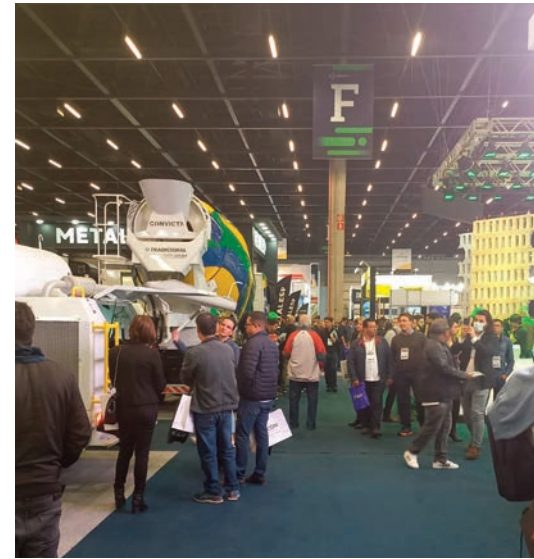
» **Karl Rauscher** - Diretor ■

## CONCRETE SHOW comemora o sucesso de público na volta ao modelo presencial

A Concrete Show encerrou sua 13ª edição marcando o retorno da feira ao modelo presencial. O evento recebeu mais de 18.000 profissionais do setor, que marcaram presença para acompanhar os lançamentos e as soluções para o mercado da construção.

Foram mais de 300 marcas nacionais e internacionais e recorde de vendas. Expositores como Liebherr, Caterpillar, Yanmar entre outros ressaltaram que a presença expressiva do público no Concrete Show é uma resposta do mercado, que estava ansioso para retornar aos eventos presenciais. Destacaram ainda a alta geração de negócios durante a feira. Para os principais players do setor, 2022 tem sido um ano positivo para o mercado e já estão com boas expectativas para 2023.

A feira contou com a participação da ABIMAQ, que apoia o evento, e de 13 empresas associadas à entidade que



apresentaram suas tecnologias e soluções para a indústria da construção.

A próxima edição já tem data marcada e acontecerá de 8 a 10 de agosto 2023. ■

## Com recorde de público e de marcas, 15ª ExpoPostos & Conveniência comprova aceleração do setor

A 15ª Feira e Fórum Internacional ExpoPostos & Conveniência chegou ao terceiro e último dia, nesta quinta-feira (28), com números gigantes, que refletem o momento positivo e otimista que vive o varejo de combustíveis e conveniência. O maior evento do segmento na América Latina registrou público recorde – o número ainda está sendo computado, mas supera o da última edição (2019), que registrou 23 mil visitantes. Com alto grau de satisfação, o público conheceu as mais recentes soluções de mais de 200 marcas (adesão 35% maior do que a última edição), além de 45 horas de conteúdo qualificado, em 25 mil metros quadrados de exposição (crescimento de 15% ante 2019), no São Paulo Expo.

“O recorde de público é a coroação de uma ExpoPostos & Conveniência histórica, que deu vazão a uma demanda reprimida de negócios e refletiu o otimismo da retomada econômica”, afirma Tatiana Zaccaro, Diretora de Unidade de Negócios da GL events. “Mais até do que a quantidade de visitantes, a feira valorizou a união do nosso segmento, ao reunir represen-



tantes de esferas como varejo, indústria, entidades de classe e governo, em um ambiente propício à inovação e aos negócios.”

A ABIMAQ, que apoia o evento, esteve presente juntamente com as associadas da CSMEPS – Câmara Setorial de Máquinas e Equipamentos para Postos de Serviços e Soluções de Abastecimento que apresentaram suas tecnologias e soluções em uma área destinada ao grupo.

Esta edição da ExpoPostos & Conveniência marcou os 20 anos do evento. A GL events adiantou que a próxima edição já está confirmada – a data será divulgada posteriormente. ■

## EVENTOS

# SMDI 2022 proporcionou experiência inovadora em marketing digital voltado para negócios

Evento contou com dicas de especialistas para implementação de estratégias que permitirão melhores resultados de vendas para empresas

Após dois anos sendo realizado de forma remota, a 4ª edição do SMDI (Seminário de Marketing Digital na Indústria), realizada no último dia 18 de agosto, voltou ao seu formato híbrido, tendo recebido mais de 70 participantes exclusivamente de empresas associadas presencialmente na sede da ABIMAQ, em São Paulo, e mais de 900 pessoas que se conectaram ao evento online.

Além do aprendizado proporcionado pelos palestrantes, o dia contou com troca de experiências e networking entre o público presente, aproximando profissionais da indústria e ajudando-os a resolver suas principais dificuldades, promovendo capacitação e acesso às novidades do mercado.

De acordo com Lariza Pio, gerente de marketing, feiras e eventos da ABIMAQ, o evento, iniciado em 2019, surgiu de uma ideia do departamento, para que pudessem transmitir para as empresas associadas da entidade como o marketing digital poderia ajudar. "Existem muitos eventos focados no varejo e nós pensamos em trazer temas focados na indústria, que é o nosso dia a dia", pontuou Lariza.

A programação do evento contou com 8 horas de conteúdo gratuito, começando com a primeira palestra do dia, que trouxe como tema a **Comunicação Estratégica pelo WhatsApp**. Conduzida por João Paulo Borges, popularmente conhecido como **JP do Whats**, jornalista que dedica-se ao estudo da comunicação pelo WhatsApp desde 2016, a aula contou com dicas sobre como usar a rede social para relacionamento com potenciais clientes ou parceiros, planejando a melhor forma de passar a mensagem. Ele também explicou sua forma de trabalhar nas consultorias em que atua para mais de 20 canais empresariais, órgãos públicos e institucionais, de veículos de comunicação e de figuras políticas para distribuição de informações pelo próprio WhatsApp.

"É preciso desenvolver ações de comunicação na indústria e no dia a dia de vocês, que facilitem o contato das pessoas pelo WhatsApp, pois o aplicativo não trabalha com algoritmos, diferente de outras plataformas", alertou JP.

Pesquisas apontam que 79% das pessoas utilizam o WhatsApp como principal fonte de informação diária.



"Vimos muitos temas focados no varejo e a gente queria trazer temas focados na indústria, que é o nosso dia a dia"

» Lariza Pio,  
gerente de marketing, feiras e eventos da ABIMAQ

Em sua palestra, JP trouxe esta reflexão, além de exemplos para apoiar a ideia de que seja desenvolvido um método que leve a utilização desta rede social como um canal de comunicação ativa. A partir da realidade do trabalho de uma indústria, é possível desenvolver conteúdos úteis e relevantes que seja de interesse de seus possíveis clientes.

"O funil de vendas pelo WhatsApp tem o primeiro enfoque em gerar o interesse trazendo informação, para que possa atrair as pessoas por meio da comunicação ativa. Esse é o passo mais importante para chegar posteriormente na decisão de compra ou venda". "O aplicativo é hoje o canal mais fácil para chegar a quem você precisa, e precisamos pensar em facilitar para o nosso cliente ao máximo", concluiu JP.

Na sequência, Priscila Santos, que já desenvolveu projetos para acelera-

ção de negócios na FIESP, atuando com desenvolvimento e implantação de estruturas e performance combinando marketing e vendas para as indústrias atendidas pela agência Sol Rocket, onde ocupa o cargo de diretora de negócios, apresentou a palestra **"Como criar conteúdo relevante e atrativo para as redes sociais"**.

Em sua fala inicial, explicou que o público dará valor ao que a empresa vende pela identidade passada no ambiente digital, não falando apenas de produtos, e passando a criar mecanismos para criar engajamento sobre assuntos relevantes. É importante definir qual é a primeira impressão que a empresa quer passar nas redes para o potencial cliente.

Durante sua explanação exibiu di-

cas e exemplos práticos de anúncios nas redes sociais, que devem ser evitados ou ajustados. Um exemplo de dica que ela deu foi sobre a importância de sempre colocar uma referência do que se pretende vender dentro da imagem no post.

"Eu preciso que ele tenha uma identidade no Instagram, no Facebook, no LinkedIn, e que ele converse em qualquer canal que o cliente acessar". Além disso, destacou a importância de mostrar um diferencial como estratégia para atrair, um exemplo seria colocar uma foto que valorize o produto ou tecnologia ofertada.

Para o planejamento efetivo dos posts é fundamental pensar quem é a persona, aonde ela vai comprar, a mensagem que será transmitida para a mesma, falando do produto, valorizando a empresa ou trazendo novidades e assuntos relevantes do mercado. "A rede social não vai converter o lead, mas por meio do seu conteúdo, o lead chegará e poderá ser usado no relacionamento comercial".

Encerrando as apresentações da manhã, Cris Marroig, sócia da Tamanduá, agência focada em Marketing Digital e Criação de Sites e apps, trouxe o tema **Planejamento: Do Zero Ao Lead**.

Tendo como enfoque principal o lead e o funil de vendas, explicou que o planejamento de marketing tem início na definição do arquétipo da marca, que seria o foco da persona com as características principais da própria marca. Entre as quatro características





específicas do arquétipo estão a “busca espiritual”; “fornecer estrutura”; “deixar sua marca” e “conexão com as pessoas”. Após a escolha do arquétipo, é necessário fazer algumas perguntas para descobrir a persona que a sua marca quer atingir, o que se busca nesse momento é personificar alguém que irá comprar o seu produto e dessa forma desenvolver as características daquela pessoa, para saber a melhor forma de se comunicar com ela.

“Após o primeiro passo, é preciso alinhar tudo isso com o time comercial para definir quais são os KPIs, ou principais indicadores de performance, ou seja, os pontos que você irá medir para definir se a campanha teve sucesso ou não”. Para desenvolver uma campanha assertiva, deverá ser traçado o objetivo, formas de mensuração, otimização, estratégia, performance, indicadores e avaliação da campanha.

Após essa etapa chega-se ao chamado “Funil de Vendas” e Cris exemplificou o método de funcionamento deste, que consiste em atrair tráfego para converter em visitantes, que por sua vez serão trabalhadas para serem transformadas em leads, por se mostrarem interessadas em determinado assunto ou produto, e sendo um potencial cliente. Por fim, esse lead será trabalhado pelo time comercial para que esse se reverta em um comprador.

Após vender o produto é fundamental o trabalho de pós-venda, sendo tão importante quanto as etapas anteriores. “O pós-venda que fará com que o cliente continue adquirindo os seus serviços ou produtos quando necessitar novamente”, afirmou Marroig.

Lia Penteado, coordenadora de Comunidades na Informa Markets Latam, e especialista em estratégias de comunidade e criação de conteúdo, comentou sobre **Marketing de Comunidade**, foco de estudo da palestrante nos últimos quatro anos.

De acordo com Lia, marketing de comunidade é um conjunto de ações para promover uma marca estrategicamente para seus clientes, tendo como principal objetivo que os clientes

### “Nosso negócio é fazer você multiplicar os seus negócios” - SMDI

da empresa se tornem membros dessa “comunidade” e se posicionem como defensores da marca.

Toda criação de Comunidade como negócio precisa ter um balanço perfeito entre aquilo que você cria e entrega de valor para os membros dessa comunidade e como que você cria resultados para a empresa. “Os objetivos do seu negócio, precisam estar alinhados com aquilo que o membro quer receber na comunidade”, pontou Lia.

“Essa comunidade deve ter um propósito claro, deve definir regras; definir métricas de sucesso que devem ser monitoradas para identificar se o objetivo está sendo cumprido, ter um moderador e os membros. Todos que fizerem parte da comunidade, devem estar nela por vontade própria, devem ser estimulados a postar e conversar entre si; e precisam ser sustentáveis financeiramente para a empresa”, concluiu Lia Penteado.

Na prática, as comunidades têm entre os principais objetivos a redução do custo de suporte e aumento da satisfação do cliente, bem como a melhora contínua do produto por conta de feedbacks recebidos, que ajudam também no aumento do reconhecimento da marca.

**SEO com foco em Copywriting** foi o tema da apresentação de Ludy Amano, que falou sobre estratégias de criação de textos que engajem a audiência de forma orgânica. Consultor de marketing digital, Ludy falou sobre os mecanismos de buscas e como as empresas podem explorar e se beneficiar com esse tipo de recurso. Após en-

tender o funcionamento de como as pessoas pesquisam e as palavras buscadas por elas no Google, é preciso garantir que o SEO (otimização para mecanismos de busca) nas páginas do site da empresa seja bem construído para garantir uma posição entre os primeiros resultados do Google.

“A terceira etapa é construir o conteúdo, a parte mais difícil e mais importante para o site de uma organização, pois é através do conteúdo que o Google faz o ranking dos melhores sites para cada busca”. Após isso, a quarta etapa é a distribuição de conteúdo através dos canais disponíveis pela empresa, seguido pelo link Building, que é a criação e qualidade dos links, para no final poder analisar e monitorar se está surtindo o resultado esperado.

Para manter o site nas primeiras posições, antes de ter em mente a palavra-chave, Ludy reforça a importância de entender a intenção por trás de uma busca, reforçando que o google mantém a separação de busca em quatro tipos de intenções.

“A primeira é o informacional, quando a pessoa quer aprender a respeito de algum assunto; investigação comercial quando a pessoa quer comprar, mas não sabe o que quer comprar exatamente ou está pesquisando ainda e fazendo comparações entre produtos. O terceiro tipo de intenção é o transacional, quando a pessoa já sabe o que quer comprar e, por fim, o quarto tipo de intenção é o navegacional, quando quer encontrar determinado site, mas não sabe o site”. Finalizando sua apresentação, Amano fez uma aula prática ao público presente para ajudar na pesquisa de palavras-chaves.

A palestra **Analytics: Como Identificar Pontos de Conversão no Seu Site**, apresentada por Eleonora Diniz, CEO Dr. Métricas, trouxe os principais impactos e desafios da ferramenta analytics, sinalizado nos números que indicam que a maioria das empresas não possuem objetivos claros entre seus canais de comunicação e não interligam os seus dados.

Eleonora explicou que o digital

tem 3 pilares divididos em internet (buscas, campanhas e referências externas); site (personas e segmentos) e empresa (CRM, BI e Sistemas internos); sendo que no site será possível controle de conteúdo e dos dados capturados que ajudarão a alinhar e definir a estratégia e objetivos a serem implantados dentro da empresa para no final ser possível analisar a margem de participação dos canais de comunicação dos objetivos cumpridos.

Para começar a pensar em como desenvolver o objetivo a ser atingido, Eleonora ressalta que ele precisa ser SMART, sigla em inglês que traz os conceitos de específico, mensurável, atingível, relevante e temporal, destacando a importância de saber o que se busca com o marketing na sua empresa.

O encerramento do SMDI 2022 foi realizado em um painel final com representantes de 4 empresas associadas à ABIMAQ. Participaram Lucas Lima da Ploomes, como moderador, que propôs perguntas e debates aos demais painelistas, Bruno Caumo da Staubli, Juliana Betti da Birmind e Maurício de Menezes da John Deere. Foram abordados temas como as estratégias de marketing que cada empresa usa e que funcionam bem nesse cenário da indústria. Também foram trazidas ao debate as principais estratégias que uma empresa pequena, com pouca verba, pode utilizar e as melhores formas que a colaboração entre marketing e vendas pode acontecer.

Para terminar, Lucas trouxe uma questão sobre as apostas do marketing para as novas ferramentas e estratégias que prometem surgir como oportunidades para a indústria. No debate foram trazidas as experiências que integram o mundo físico com o digital, conhecidas como Physical, além do metaverso que ainda está no começo, *gamification* em uma maior proporção do que vem sendo usado, personalização do contato com o cliente e foco em conteúdo. E dessa forma foi encerrada a 4ª edição do SMDI. ■

## COMÉRCIO EXTERIOR

### Uruguai entra no mapa das ações do Brazil Machinery Solutions em evento voltado ao setor agropecuário

Com o apoio do BMS e da Embaixada do Brasil em Montevideu, empresas brasileiras participam de edição da maior feira agro do país, ExpoPrado 2022

O projeto Brazil Machinery Solutions, parceria da ABIMAQ com a ApexBrasil, aterrissa em novo destino no mês de setembro, com a participação de empresas brasileiras na maior feira agro do Uruguai.

A feira ExpoPrado, que será realizada entre os dias 09 a 18 de setembro, na Rural del Prado, em Montevideu, Uruguai, reforça o posicionamento estratégico do Uruguai como importante produtor agrícola e na criação de gado. Esse é o maior evento uruguaio para o setor agropecuário, reunindo um grande número de produtos e empresas para a exposição.

A ação é estratégica por aliar sua posição diferenciada como palco de negócios para o mercado uruguaio à sua característica de porta de entrada para toda América Latina, atraindo mais de 400 mil visitantes anualmente durante os 10 dias de feira. Nesta edição, para a qual foi fundamental o apoio do Setor de Promoção Comercial da Embaixada do Brasil em Montevideu, o BMS apoiará a participação de 5 empresas brasileiras fabricantes de máquinas e equipamentos



(Grazmec, Engecer, Coimma, MagnoJet e Guarany). As empresas brasileiras estarão presentes no Pavilhão Brasil, focando sua atuação para a divulgação de suas marcas e produtos e expansão de mercados parceiros.

O Uruguai é um dos principais parceiros econômicos do Brasil. Apesar do pequeno mercado interno, para o setor de máquinas e equipamentos agrícolas do Brasil, o país tem se mantido entre os 15 maiores importadores, com um aumento nas importações de mais de 50% quando comparado o ano de 2021 ao ano anterior. Esse incremento foi superior às projeções para 2021 e está alinhado à dinâmica agroexportadora do Uruguai, o que representa uma janela para ampliação das exportações de máquinas agrícolas brasileiras. O aumento do investimento em maquinário agrícola ocorreu em contexto particular, marcado por preços internacionais elevados de "commodities", incremento da área plantada, melhores condições de financiamento, maior utilização dos incentivos à promoção de investimentos e elevação das exportações agropecuárias. ■



### Expoplast 2022, principal feira do setor plástico para o mercado peruano, reabre suas portas depois de 4 anos

Após o cancelamento da edição de 2020, Expoplast retorna ao circuito das feiras do plástico em nova localização

A tradicional feira do setor plástico peruano, Expoplast, reabre sua porta em novo recinto ferial para receber mais de 300 empresas expositoras. O evento é, atualmente, o principal acontecimento da indústria do plástico no país. A feira acontece há mais de 18 anos e é um dos principais pontos de encontro da indústria plástica do Pacífico Sul e da América Latina.

Com um público estimado em mais de 20 mil visitantes, a Villa Ciudad Ferial - novo local escolhido para sediar a feira, com mais de 35 mil m<sup>2</sup> - reunirá compradores finais, representantes, distribuidores e especialistas da indústria do plástico em 4 dias de evento (de 24 a 27 de agosto). A nona edição da Expoplast conta com a participação do projeto setorial Brazil Machinery Solutions, parceria da ABIMAQ com a ApexBrasil. As empresas expositoras nesta edição, apoiadas pelo BMS, são Boy Service, Delgo, Lakatos, Laserflex, Mecalor, Polímáquinas, Reinaflex, Seibt e Vizuri.

Dentre as novidades que serão expostas na Expoplast, com o objetivo de fortalecer a imagem do Brasil como fa-

bricante de bens de capital mecânicos, vale mencionar a Impressora Flexográfica, produto da Boy Service para impressão em embalagens plásticas, dimensionada e fabricada para trabalhar em grandes velocidades e com alto desempenho. A companhia exporta seus produtos há seis anos para o Peru, Paraguai, Uruguai, Argentina, Chile, Equador, Bolívia, Colômbia e México. Outra novidade para a participação brasileira é a participação da empresa Lakatos, que lançará suas máquinas para termoformagem - que conformam termicamente o plástico - transformando esse material em embalagens plásticas ou mesmo em partes de automóveis, refrigeradores e outros equipamentos.

A posição estratégica do Peru se justifica pelo seu posicionamento como um dos principais compradores de máquinas e equipamentos brasileiros para o setor plástico e gráfico no ano de 2021. O país movimentou um total de US\$7,6 milhões ao longo do ano. Já no primeiro semestre de 2022, o Peru importou US\$4,5 milhões em maquinários brasileiros, um aumento de 46,3% em relação ao mesmo período do ano anterior. ■

### Após corte e paralisação, orçamento do Programa de Financiamento às Exportações (PROEX) é recomposto em R\$ 200 milhões

ABIMAQ realizou ações para assegurar dotação orçamentária do Programa

O sistema oficial de financiamentos e garantias às exportações tem atravessado um cenário de dificuldades no Brasil. Representando um de seus pilares fundamentais, a modalidade de equalização das taxas de juros estruturada através do Proex-Equalização sofreu, desde fevereiro de 2022, uma paralisação de suas operações devido ao direcionamento pelo Executivo de R\$ 500 milhões de seu orçamento para o pagamento de operações já contratadas do Plano Safra.

Em agosto, foi autorizada pela Junta de Execução Orçamentária (JEO) a recomposição do Proex-Equalização em R\$ 200 milhões na revisão orçamentária bimestral de julho deste ano, conforme publicação no Relatório de Avaliação de Receitas e Despesas Primárias do Terceiro Bimestre. Nele, o Tesouro relata que a recomposição deverá ser realizada para atender demanda do setor exportador.

Ainda que represente um avanço, a recomposição do orçamento depende ainda da publicação de Portaria do Ministério da Economia alterando a Lei Or-

çamentária Anual em favor do Proex Equalização - publicação ainda sem data prevista.

O Proex-Equalização é o principal programa de apoio às exportações brasileiras de bens e serviços de alto valor agregado. Operado pelo Banco do Brasil, o Programa se utiliza de recursos do Tesouro Nacional para arcar com parte dos encargos financeiros incidentes no financiamento à exportação, de forma a tornar as taxas de juros compatíveis com as praticadas no mercado internacional.

Apesar da recomposição do orçamento do instrumento se consolidar como vitória no curto prazo, a solução definitiva dos problemas de financiamento das exportações demanda um redesenho do sistema de crédito oficial à exportação. Dada a importância dos instrumentos de financiamento às exportações para a competitividade das empresas do setor de máquinas e equipamentos, a ABIMAQ tem buscado, em conjunto com outras entidades, atuar para garantir o pleno funcionamento do Programa de Financiamento às Exportações (PROEX). ■

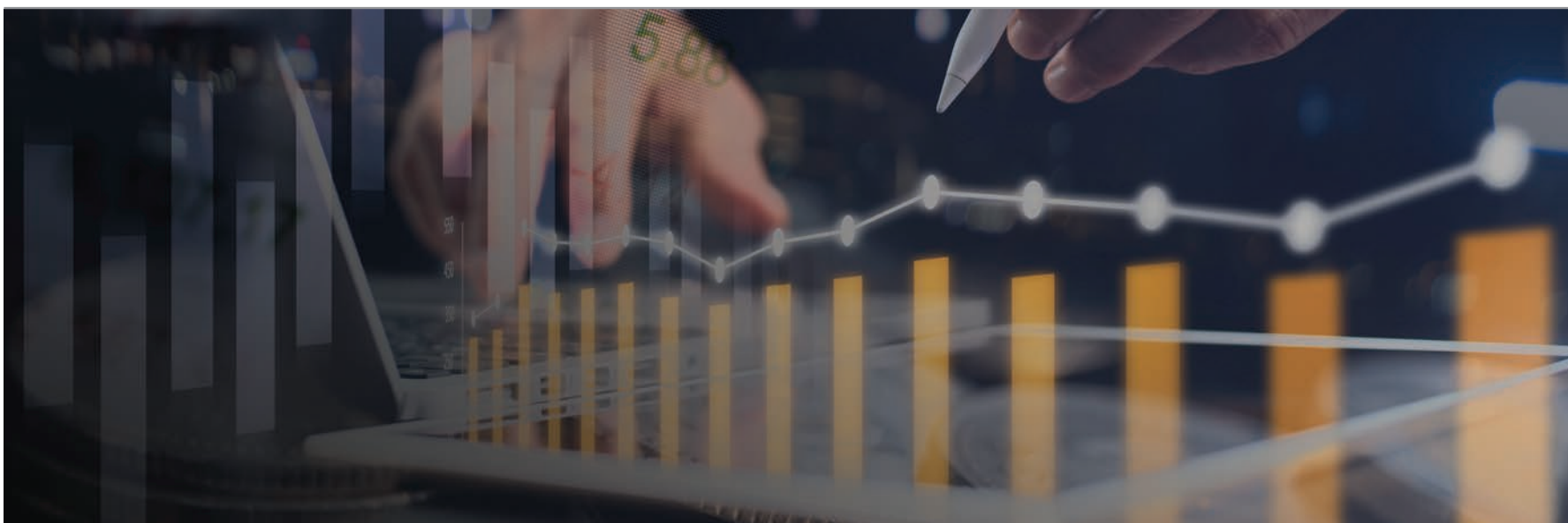




» Departamento de competitividade, economia e estatística

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

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



## Desempenho do setor de máquinas e equipamentos no mês de julho apresentou leve desaceleração

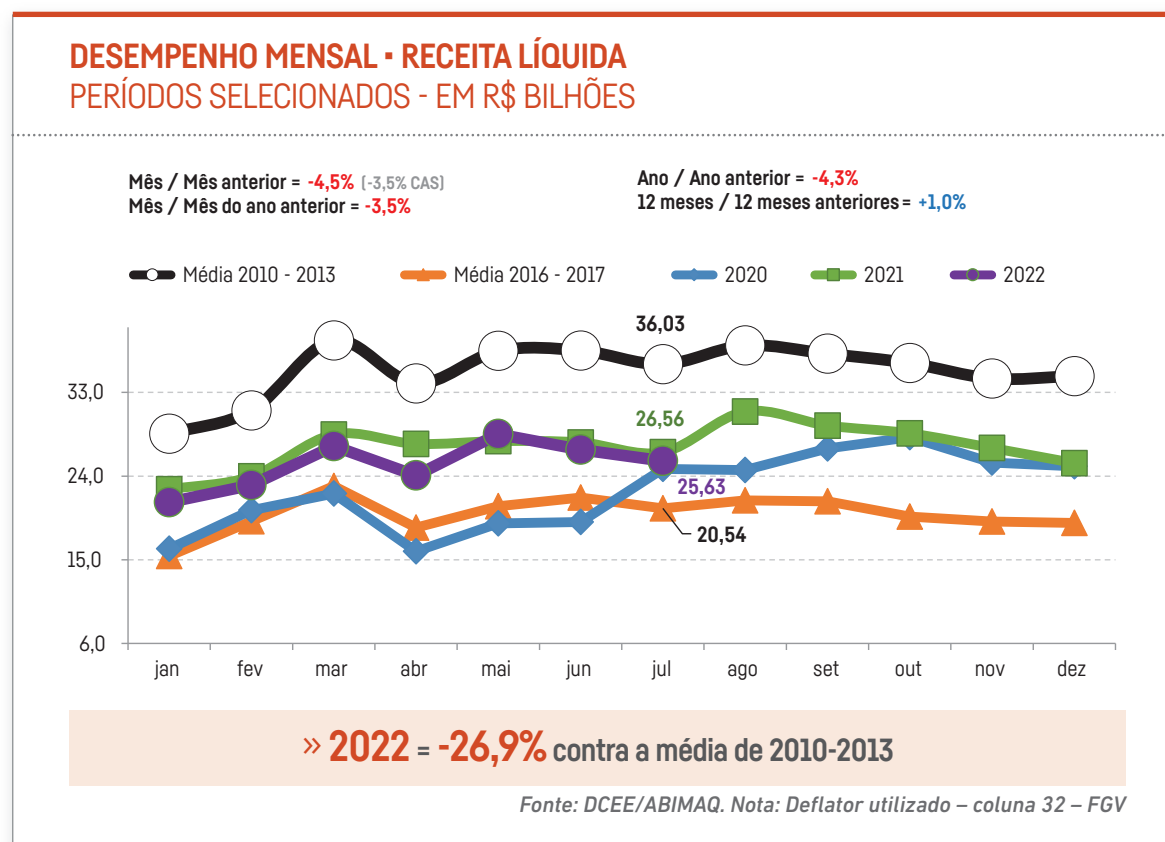
### » QUADRO GERAL

Em julho de 2022 a indústria brasileira de máquinas e equipamentos registrou nova queda nas receitas líquidas de vendas. Houve desaceleração tanto em relação ao mês de junho (-3,5%) com ajuste sazonal, como na leitura interanual (-4,5%). No ano (jan/jul22) o setor acumulou queda de 4,3%, uma melhora em relação a junho (-4,4%), mas abaixo das expectativas. Este número resultou, da piora nas vendas de boa parte dos bens de capital de uso industrial. Até o mês de junho a produção da indústria de transformação medida pelo IBGE encolheu 2,1%. Os setores relacionados ao agronegócio e construção civil continuam com desempenho positivo.

Mesmo com as exportações 3,0% menores no mês de julho, quando comparada com jun22, o setor de máquinas e equipamentos manteve nível de vendas no mercado externo acima do observado em 2021 (US\$ 1,0 bilhão). Em relação ao julho de 2021 (US\$ 831 milhões) o resultado foi 20,8% maior. No ano (jan/jul2022) o setor exportou US\$ 6,6 bilhões, um crescimento de 28,2% sobre o mesmo período de 2021, o equivalente a 20% da receita total do setor. Em quantum (unidades físicas) o crescimento das exportações do período foi de 13,1%.

Depois de ter recuado 8,8% em junho, as importações de máquinas e equipamentos voltaram a crescer (5,1%) em julho e atingiram US\$ 1,97 bilhão. O ano de 2022 vem registrando fortes oscilações nos investimentos, tanto a partir de bens produzidos localmente como importados. Em relação ao mesmo mês de 2021 também houve crescimento (9,1%), com isso, no ano, as importações acumularam crescimento de 11,1%. No ano (jan/jul) as importações de máquinas e equipamentos chegaram a US\$ 13,6 bilhões contra US\$ 12,3 bilhões no mesmo período de 2021.

O consumo aparente de máquinas e equipamentos, resultado da soma das máquinas importadas com as produzidas localmente e direcionadas ao mercado interno, registrou queda na comparação com o mês anterior (-0,6%) ou



4,1% na leitura com ajuste sazonal. Na comparação interanual o consumo também registrou queda, em razão do encolhimentos das aquisições tanto de máquinas produzidas localmente (-5,9%) como importadas, quando medidas em reais constantes (-3,4%). No ano (jan/jul) o país registrou queda de -7,3% no consumo aparente de máquinas e equipamentos.

### » NUCI, PEDIDOS e EMPREGOS

No mês de julho de 2022 o nível de ocupação da capacidade instalada (NUCI) recuou 0,9 p.p. e ficou 5,7% abaixo no nível registrado em julho de 2021.

Em média, o setor fabricante de máquinas e equipamentos atuou, nos últimos 12 meses, com 80% da sua capacidade instalada. A carteira de pedido, medida em número de semanas para

atendimento, registrou expansão de 0,8% em relação ao mês de junho de 2022, mas queda de 2,5% em relação a julho de 2021. No ano, a carteira de pedidos se manteve 2,2% abaixo da observada no ano anterior, 11,6 semanas.

Com relação ao nível de emprego, no mês de julho houve novo aumento no quadro de pessoal da indústria de máquinas e equipamentos e o setor passou a empregar 396 mil pessoas (+0,3%). O crescimento iniciado em meados de 2020, puxado pelo aumento da produção e venda realizadas pelos setores que atendem ao mercado agrícola e da construção civil, agora conta com a contribuição de todos segmentos da indústria de máquinas e equipamentos. Em relação ao mesmo mês de 2022 o setor registrou um adicional de 17 mil pessoas. ■



## CRÉDITO OU DÉBITO?

Todo mundo, alguma vez na vida, respondeu a essa pergunta ao fazer uma compra. Diante da importância crescente que os temas descarbonização e transição energética passaram a ter na pauta de todos os setores produtivos, serviços e por que não, de cada um de nós, o reflexo que tais mudanças trarão para o nosso dia a dia faz com que a pergunta do título ganhe um novo sentido.

Saber se a empresa possui crédito ou está em débito de carbono, conhecer qual a sua “pegada” e o nível de sustentabilidade do seu negócio, são informações que orientam cada vez mais os negócios e os consumidores.

Segundo as novas estimativas do Sistema de Estimativas de Emissões e Remoções de Gases de Efeito Estufa (SEEG), uma iniciativa do Observatório do Clima, o Brasil liberou em 2020 um total de 2,16 bilhões de toneladas de gás carbônico.

Olhando somente para o nosso país, desde 1850 foram emitidas 112,9 bilhões de toneladas de CO<sub>2</sub> (GtCO<sub>2</sub>), sendo que aproximadamente 85% desse montante estaria associado à derrubada de florestas e ao uso intensivo de recursos não renováveis.

Como curiosidade, o tempo de permanência do dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>) na atmosfera é de mais ou menos 150 anos, por aí podemos entender que temos um débito ou excesso de poluição no ar. Também conhecido como gás carbônico, esse elemento é um dos compostos químicos gasosos que provocam graves desequilíbrios no efeito estufa do planeta, e cuja emissão se faz, principalmente, pelo uso de combustíveis fósseis (petróleo, carvão e gás natural) nas atividades humanas, somado ao desmatamento e à agropecuária.

Qual seria a principal causa do aumento do CO<sub>2</sub> na atmosfera?

Nos últimos anos, houve um considerável

aumento da concentração de gases de efeito estufa na atmosfera. As atividades humanas ligadas à indústria, às atividades agrícolas, ao desmatamento e ao aumento do uso dos transportes estão entre as principais responsáveis pela emissão desses gases.

No final do mês de julho desse ano, foi notícia o falecimento do cientista britânico James Lovelock, autor da Hipótese de Gaia, na qual defendia que a Terra era um organismo vivo, destacando que ela atua como um organismo autorregulador, e que os humanos prejudicam com suas atividades o equilíbrio deste ecossistema.



No final do mês de julho desse ano, foi notícia o falecimento do cientista britânico James Lovelock, autor da Hipótese de Gaia, na qual defendia que a Terra era um organismo vivo, destacando que ela atua como um organismo autorregulador, e que os humanos prejudicam com suas atividades o equilíbrio deste ecossistema.



Seus estudos colaboraram muito para ampliar a conscientização sobre os riscos climáticos em função do uso de combustíveis fósseis e os efeitos nocivos dos gases causadores do efeito estufa, muito antes de se falar em crédito de carbono.

O tema sustentabilidade, hoje tratado em todas as instâncias dentro da agenda ESG (em português: Ambiental, Social e Governança), reforça o anseio de parte considerável da população em trabalhar pelo equilíbrio do planeta, por uma questão de sobrevivência.

O uso intenso dos recursos naturais, sem as devidas compensações ou substituições por fontes de energias limpas, tem ocasionado consideráveis alterações no clima do mundo, fatores suficientes para entendermos que a “corda” está bastante esticada e desgastada em alguns pontos, mostrando que a balança ambiental está desequilibrada, e todos nós estamos em débito com o planeta.

É consenso, a necessidade em se investir no uso de fontes de energia renováveis (Eólica, Solar, Hidrogênio, Etanol, Biomassa, Biogás), reduzindo-se gradativamente o uso dos combustíveis fósseis, fazendo com que fontes poluentes abram espaço para a adoção de fontes limpas, ou seja, o equilíbrio está na combinação da redução das emissões dos gases nocivos, com a adoção de novas matrizes energéticas.

Trata-se de uma grande transição, e que pode começar por pequenas ações como, por exemplo, a redução do uso de transportes em trajetos curtos, optando por ir a pé ou de bicicleta, preferência pelo uso de transporte coletivo e de produtos biodegradáveis, incentivo à coleta seletiva, aquisição de produtos com alto desempenho energético, entre outras ações.

Mais do que crédito ou débito, neutralizar nossas emissões é urgente e uma atitude de respeito com o próximo e com o planeta. ■

