A REVISTA DE NEGÓCIOS DO AÇO

SIDERURGIA Brasil

GRIPS EDITORA – ANO 24 – Nº 167 – JUNHO DE 2023

META, ATITUDE E FOCO ESSA É A RECEITA DO SUCESSO

INFORMAÇÃO É A BASE DO CRESCIMENTO

POTENCIAL BRASILEIRO PARA CRÉDITOS DE CARBONO

ISSN 1983-2753

DIGITAL

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO AÇO

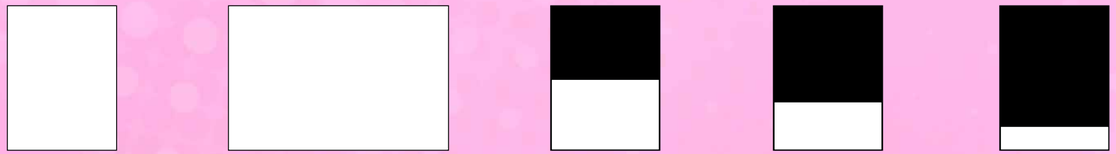
SIDERURGIA Brasil

EDIÇÃO ESPECIAL DE JULHO
O AÇO NO AGRONEGÓCIO

VOCÊ JÁ FORNECE OU QUER FORNECER PARA ESTE SETOR?

Garanta já seu espaço na edição de julho da principal revista da siderurgia nacional e comece a colher os melhores frutos para o seu negócio.

ESCOLHA O FORMATO DE SUA PUBLICIDADE



1 página
21 x 28cm

Página Dupla
42 x 28cm

1/2 página
21 x 14cm

1/3 página
21 x 09cm

1/4 página
21 x 05cm

QUER SABER MAIS?

e-mail: diretoria@grips.com.br
WhatsApp: (11) 9 9633 6164
www.siderurgiabrasil.com.br

Acompanhe a Siderurgia Brasil nas redes sociais

SIDERURGIA Brasil

4 EDITORIAL
Os caminhos para o sucesso nos negócios

6 PLANEJAMENTO
Investir na mudança para prosperar nos negócios

16 EMPRESAS
Informação é a base do crescimento

24 GESTÃO
A era das mudanças e a transformação digital

28 SUSTENTABILIDADE
Potencial Brasileiro para créditos de carbono

32 ESTATÍSTICAS

37 VITRINE

40 ANUNCIANTES

OS CAMINHOS PARA O SUCESSO NOS NEGÓCIOS

Foto: Divulgação

HENRIQUE ISLIKER PATRIA
EDITOR RESPONSÁVEL

Dedicamos esta edição da ***revista Siderurgia Brasil*** ao empreendedorismo, planejamento, atingimento de metas e à evolução das empresas na busca do sucesso.

O Brasil tem um enorme potencial de crescimento. Mas, como tudo na vida, há sempre os dois lados da moeda. Para que os frutos sejam colhidos, primeiro é necessário que as sementes sejam selecionadas e plantadas, a seguir adubadas, e a plantinha seja tratada com inteligência e com carinho. Com esses cuidados os resultados certamente aparecerão.

Usando esta metáfora e transportando a sequência lógica dos fatos para a realidade do mundo dos negócios, e cientes da verdade nela contida, fomos buscar a palavra de um especialista em Gestão e Planejamento Empresarial, o Prof. Moisés Bagagi, profissional com larga experiência e longo currículo de atuação em consultorias realizadas em companhias nacionais e internacionais, que nos apresenta uma acachapante questão: o brasileiro planeja pouco e é muito imediatista. Raramente encontramos uma empresa com seu planejamento acima de cinco anos. As vezes não há planejamento nem para o ano em que estamos vivendo. Na prática, parece que queremos e fazemos tudo "pra já", a curto ou curtíssimo prazo, como se para nossas organizações não existisse o futuro, ou mesmo o amanhã. E em sua entrevista exclusiva o mestre nos conta um pouco de sua *expertise*, e nos dá dicas importantes de como melhorar essa mentalidade.

Ainda com exclusividade para as páginas desta edição, um dos sócios-fundadores e diretor da Mercosistem – empresa especializada no fornecimento de sistemas informatizados e consultoria para gestão empresarial, e também parceira de longa data da nossa revista – apresenta em uma entrevista o que de melhor existe nos programas e soluções focados na cadeia do Ferro e Aço, destacando, entre outras coisas importantes, como a informação precisa, oferecida pelas mais diversas plataformas existentes, facilitando a vida dos empresários, conseguindo revertê-la em mais produtividade, competitividade, e, por extensão, em resultados mais positivos em suas operações.

Ainda sobre o mesmo tema, em outra reportagem falamos sobre as mudanças propostas pela Transformação Digital. A vida está em constante mutação, e é certo de quem não se atualiza está perdendo sempre. As empresas que ainda não se preocuparam com sua modernização e atualização tendem a ter dificuldades no mercado ao até fecharem as suas portas. Segundo as estatísticas oficiais um grande percentual de companhias fecham as suas portas antes de completar dez anos por postergarem e/ou procrastinarem sua entrada no universo digital, mesmo tendo um bom negócio e atuarem em um bom mercado. Assim, recomendamos que você analise com muita atenção as informações e as dicas sobre como romper esse círculo vicioso. Confiram também os outros conteúdos sempre presentes na ***revista Siderurgia Brasil***, tais como *insights* de sustentabilidade, estatísticas, novidades e as últimas notícias do setor.

E, repetindo o que eu falei no início dessa nossa conversa, há sempre o outro lado da moeda, que nem sempre representa o mesmo objetivo que o outro lado está indicando.

No momento do fechamento desta edição, recebemos a notícia de que, apesar dos inúmeros apelos, notas oficiais e todas as manifestações da sociedade, os membros do Copom decidiram na reunião dessa semana, manter a taxa Selic nos mesmos 13,75% de sete meses atrás. Como todos sabem a taxa Selic é a balizadora dos juros no país. Mantemos a posição de que o Brasil, após a Argentina, é o pais onde se pratica maior taxa de juros do mundo.

Com isso, todos os investimentos que estão parados e que poderiam dar uma alavancada no desenvolvimento econômico ficam adiados, pois é muito mais negócio fazer o dinheiro render em diversas categorias de investimentos disponíveis no mercado, do que aplicá-lo em novos empreendimentos. Então, "nada de novo no *front*", pois da mesma forma acontece com as reformas estruturais que o Brasil tanto precisa, sobre as quais não existe qualquer novidade concreta.

Mas, sempre agradecendo a sua valiosa e crescente interação com nossa revista e portal, que, para nossa alegria, e pelo terceiro mês consecutivo, passou a marca das 320 mil *pageviews*, o que atesta que estamos no caminho certo, com a oferta dos melhores e mais atualizados conteúdos para os nossos leitores e divulgação para nossos parceiros.

Boa leitura, e continuamos contando com você!

Henrique Patria
henrique@grips.com.br

GRIPS
EDITORA
Ano 24 – nº 167 – Junho de 2023

Siderurgia Brasil é de propriedade da Grips Marketing e Negócios Ltda. com registro definitivo arquivado junto ao Instituto Nacional de Propriedade Industrial sob nº 823.755.339.

Diretoria:
Henrique Isliker Patria
Maria da Glória Bernardo Isliker

Coordenação de TI:
Versão Digital
Vicente Bernardo
vicente@grips.com.br

Coordenação jurídica:
Marcia V. Vinci - OAB/SP 132.556
mvvinci@adv.oabsp.org.br

Produção:
Editor Responsável
Henrique Isliker Pátria - MTb-SP 37.567
Reportagens Especiais
Marcus Frediani - MTb 13.953

Comercial:
henrique@grips.com.br
marcia@grips.com.br

Projeto Editorial:
Grips Editora

Projeto gráfico e Edição de Arte / DTP:
Via Papel Estúdio

Capa:
Criação: André Siqueira
Créditos: Montagem com Fotos e divulgação Feimec e PhotoDisc

Divulgação:
Através do portal: https://siderurgiabrasil.com.br

Observações:
A opinião expressada em artigos técnicos ou pelos entrevistados são de sua total responsabilidade e não refletem necessariamente a opinião dos editores.
TODOS OS DIREITOS RESERVADOS:
Grips Marketing e Negócios Ltda.
Rua Cardeal Arcoverde 1745 – conj. 113 São Paulo/SP – CEP 05407-002
Tel.: +55 11 3811-8822 - www.siderurgiabrasil.com.br
Proibida a reprodução total ou parcial de qualquer forma ou qualquer meio, sem prévia autorização.

INVESTIR NA MUDANÇA PARA PROSPERAR NOS NEGÓCIOS

Foto: Depositphotos

Em um cenário empresarial cada vez mais desafiador, o planejamento de gestão ganha importância e uma dimensão nunca vistas.

MARCUS FREDIANI

Vivemos um momento muito especial em termos de mudanças no modo de gerir as empresas. E não são apenas mudanças ditadas pela evolução tecnológica, como também aquelas que nos são adicionadas pelo aumento das cobranças nas esferas ambiental, social e de governança (sim, a "tal ESG"), e ainda as que nos chegam a reboque da necessidade que sem-

Foto: Divulgação

Moisés Bagagi, executivo na área de planejamento, professor nos MBAs de Gestão, Finanças e Negócios, e Chief Operating Officer da Consultoria Opportunity

pre existiu, mas nunca impulsionada de maneira tão acelerada, de conquistar níveis superlativos de produtividade e competitividade em nossas empresas, o que, não raro, determina quem vai viver ou morrer no mercado.

Para tentar jogar luz sobre esse tema, a *revista Siderurgia Brasil* foi buscar informações com uma das maiores autoridades da área no Brasil, Moisés Bagagi, executivo na área de planejamento, professor nos MBAs de Gestão, Finanças e Negócios, e Chief Operating Officer da Consultoria Opportunity, empresa especializada em Planejamento Estratégico e Financeiro, Fluxo de Caixa e Gestão e Reengenharia de Processos. Leia e tire bom proveito das reflexões e dicas do consultor!

Siderurgia Brasil: Moisés, dentro da abrangência da ESG, a questão da governança vem ganhando cada vez mais espaço nos ambientes de negócios do Brasil e do mundo. Como você avalia a consolidação dessa tendência como ferramenta de produtividade e competitividade em nosso país?

Moisés Bagagi: Bem, estamos falando de um país polarizado, com uma política progressista, porque, no fundo, as pessoas sabem muito pouco sobre o que é a ESG. Então, acredito que nesse ambiente que estamos vivendo, bem como em função do processo de transformação social que o mundo todo vem passando, focar em gestão em governança vai tornar as empresas cada vez mais modernas, mais competitivas e focadas naquilo que de fato interessa. Claro, nessa história o lucro é fundamental e importante para as empresas. Mas o que tem que ser avaliado é a que custo ele é conquistado. E isso porque, a ESG trata da questão de envolvimento sustentável, em um cenário em que não só as empresas, como também seus clientes e consumidores estão tendo acesso a um número cada vez maior de informações, o que faz com estes elevem também seus níveis de exigência. Então, as organizações que não se alinharem a essas demandas crescentes fatalmente irão ficar para trás, porque é isso que vai gerar competitividade nos novos tempos.

Só que esse não parece ser um consenso geral entre nós, uma vez que muita gente ainda entende a ESG como uma simples questão de marketing, não é mesmo?

O que acontece é que alguns empresários apenas "maquiam" os aspectos de governança que ela propõe, com alguns trabalhando só com a parte do desenvolvimento socioeconômico, outros só com a do desenvolvimento sustentável, e outros ainda apenas com a parte da governança corporativa. Em outras palavras, trabalham esses conceitos de forma separada, e não conjuntamente, o que não é bom. Porém, preciso dizer algo que vai meio na direção contrária do que acabei de afirmar: será que investir em ESG é fundamental para as empresas? E a resposta é... não. Fazer é muito importante, relevante, de bom tom, não só porque vai trazer competividade para elas, e o balanço social de uma empresa, por exemplo, é avaliado pelos investidores. Mas, imprescindível não é. Existem outras circunstâncias que têm que ser consideradas aí.

Como assim?

Então, é aquela velha história. Vamos tomar como exemplo a questão climática no mundo. Todo mundo aí fora anda defendendo a proteção das florestas, isso e aquilo... E a gente diz: "OK! Vamos fazer!" Só que, na prática, a coisa é um pouco diferente. Na primeira crise alimentar que aconteceu na Alemanha, por exemplo, o pessoal de lá autorizou o desmatamento das florestas para plantar. Faltou energia em algum lugar? Põe usina de carvão. Então, é complicado. O que a gente tem que entender que ou todo mundo caminha na mesma direção, ou não vai dar muito certo. Levando isso em consideração, a governança em uma empresa é algo que tem que ser feito a partir de uma postura real e verdadeira de integridade. Ou seja, ela tem que assumir uma posição virtuosa nesse aspecto, que efetivamente vai levar a aplicação dos conceitos da ESG a torná-la mais amigável em relação às pessoas, aos seus fornecedores, aos seus clientes e

ao planeta. E isso principalmente em termos de coerência da sua gestão.

Falando em gestão, por que muitos empresários no Brasil ainda hesitam muito em se atualizar e a se adequar ao uso de ferramentas tecnológicas, como aquelas inseridas, por exemplo, no âmbito da transformação digital na indústria?

Tenho uma frase muito simples relacionada a isso, que eu aprendi com um dos meus mentores em gestão: "Não é porque está dando certo até agora, que a gente não precisa mudar." Se essa máxima fosse verdadeira, em vez de estarmos usando um *smartphone*, que serve para fazer mil coisas ao mesmo tempo, inclusive fazer uma ligação telefônica, estaríamos escrevendo em papiros até hoje. O Brasil passa por um processo gravíssimo de desindustrialização e de sucateamento de sua indústria desde o final dos anos 1980. Sim, a nossa indústria de base é uma indústria boa. Mas se, no geral, não houver uma indústria que se desenvolve, o que vai acontecer com ele? De que vai adiantar?

Basicamente é o que acontece com o setor siderúrgico brasileiro, notoriamente atualizado, bem estruturado e dotado com recursos de alta tecnologia, mas que ainda convive com problemas de competitividade. Como você enxerga essa questão?

Bem, a indústria do aço no Brasil é uma indústria muito tradicional, que embora tenha esses diferenciais de modernização que você mencionou, repete, em última análise, processos de fabricação da mesma forma como eram feitos, basicamente, lá na Idade do Metal. Dessa forma, para ela aumentar sua competitividade, ela precisa obrigatoriamente ter alta produtividade. Ou seja, não existe competitividade se ela não tiver produtividade. E se ela tiver produtividade, vai ter mais rentabilidade. Esse é o *road map*, que ela tem que seguir. Muito bem, do meu ponto de vista, para terem produtividade, as indústrias, principalmente as tradicionais como as do setor siderúrgico, precisam investir em três coisas fundamentais.

Quais são elas?

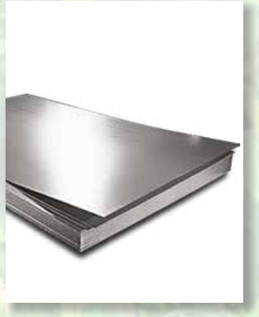
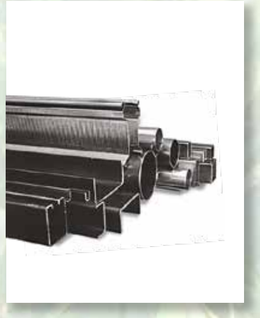
Primeiro, precisam mexer na gestão,

para não desperdiçar nada – nem capital fixo, nem maquinário, nem matéria-prima e nem mão de obra –, e investir constantemente em melhoria, o que envolve o sistema de gestão da qualidade, e vai ao encontro do que é a governança e a ESG. A segunda coisa, para que a empresa seja produtiva, e consiga ter alta competitividade traduzida em rentabilidade, ela precisa investir em capacitação interna. "Ah, mas o mercado não está capacitando." Não interessa. Capacite você, porque logo mais à frente, a conta começa a fechar. Por quê? Bem, é muito simples,: quando você investe em capacitação, você reduz perdas, reduz o retrabalho, aumenta a capacidade que o funcionário tem de melhorar a sua aplicação no trabalho, e, com tudo isso, obtém mais qualidade. E a terceira coisa, é buscar investimentos em tecnologia e gamas de produtos que tenham maior valor agregado, para atender às indústrias mais complexas. Em síntese, mesmo as empresas tradicionais como a siderúrgica têm que buscar alternativas para, em vez de vender simplesmente aço bruto, tentar entregar um produto com maior valor agregado aos seus clientes, gerando aí a competitividade. Então, isso é tão importante quanto investir apenas em modernidade, em evolução tecnológica e, ainda, em maquinários melhores.

Você mencionou a capacitação profissional como foco de suma importância nesse processo de evolução. Porém, com receio de um eventual colapso social ocasionado pela perda de postos de trabalho com tendência crescente da automação e da robotização, muito além da esfera eminentemente sindical, essa questão parece que ainda vem preocupando muita gente, confere?

Isso, em particular, deriva de uma inquietante constatação. No Brasil, ainda se investe muito, muito pouco em capacitação profissional, assim como se investe muito pouco em planejamento financeiro e em planejamento operacional. E acontecendo isso, a gente fica sucateado. Some-se a isso o fato de que por aqui, desde sempre, temos um problema sistêmico que envolve as questões tributária, fiscal e de insegurança jurídica e política, atreladas ao "Custo

QUER VENDER PRODUTOS/SERVIÇOS PARA O AGRONEGÓCIO?

USE NOSSO PORTAL PARA INCREMENTAR SUAS VENDAS

AgriMotor

• DIVERSOS FORMATOS DE BANNERS
• NOTÍCIAS PATROCINADAS
• POST E OUTRAS MODALIDADES.

SAIBA MAIS: CONSULTE-NOS:
WWW.AGRIMOTOR.COM.BR
DIRETORIA@GRIPS.COM.BR
WHATSAPP: (11) 99633-6164

Brasil". E com essa desindustrialização em estágio muito grave, nossa indústria acaba não mirando na complexidade e/ou em produtos de valor agregado. Então, como a gente vai crescer com esse imbróglio? Assim, a única saída é a gente pensar e buscar modernização em todos os sentidos. E aí, com tanto problema a ser resolvido, as pessoas e gestores estão preocupados com a perda de empregos que, fatalmente, irá acontecer com o processo natural de modernização e evolução tecnológica? Bem, se o pastor de ovelhas estivesse preocupado porque perdeu seu emprego, será que ele não teria mudado do campo para a cidade? Não acredito nisso. Então, os postos de trabalho perdidos acabarão sendo substituídos à medida que formos investindo em modernidade e em educação para nos adequarmos aos novos tempos, porque tudo que é disruptivo, que muda, tem modernidade, tecnologia e agrega valor para a sociedade que vai exigir o cumprimento dessa mutação natural.

Em outras palavras, o "remédio" para reativarmos o potencial da nossa indústria terá que trilhar obrigatoriamente esse caminho.

Exatamente. Para recuperamos a nossa indústria – principalmente de base – e para a gente crescer como país, é fundamental continuar investindo forte em tecnologia. Claro, vamos passar por momentos de ajustes em nossa taxa de desemprego. Mas as pessoas que temporariamente ficarem fora do mercado de trabalho deverão ser treinadas para agregar valor com seus serviços com o uso da inteligência humana, deixando os trabalhos repetitivos e mais brutos para as máquinas.

Falando agora especificamente de planejamento estratégico e finanças, qual a sua opinião sobre o que tem sido feito pelas empresas atualmente no Brasil?

Vamos lá! O planejamento no Brasil via de regra é muito ruim. Sou especialista em planejamento e finanças, e quando olho o que acontece com as empresas multinacionais, vejo que elas gastam muitas horas no planejamento. E, no Brasil, a gente gasta muito pouco. Isso, naturalmente é complicado, porque quem planeja rotas, tem uma chance muito maior de ter sucesso, e consegue enxergar para aonde está indo. Assim, por aqui, nossa linha de planejamento é muito fraca, e as empresas anda pecam muito nisso. Aliás, muitas não conseguem chegar aos cinco anos de vida por falta de planejamento adequado ao mercado em que elas atuam, quer seja ele financeiro, estratégico ou operacional. Assim, os empresários precisam dedicar seu tempo e se debruçar seriamente sobre esse tema, a fim de encontrar soluções para reduzir ou mesmo eliminar tais níveis de ineficiência. Daí, aliás, vem também a importância e o papel fundamental do "olhar *outsider*" para esses problemas de maneira eficaz e, em muitos casos, definitiva.

ÍNDICE

INFORMAÇÃO É A BASE DO CRESCIMENTO

Atendendo o segmento de Ferro e Aço, a Mercosistem é aposta certeira na oferta de soluções completas para ajudar a gestão da cadeia siderúrgica.

MARCUS FREDIANI

Com sede localizada em Marília, cidade do interior do estado de São Paulo, a Mercosistem Sistemas é especializada e com grande tradição no fornecimento de sistemas informatizados e consultoria para gestão empresarial há uma variada gama de segmentos – entre os quais o de Ferro e Aço – primando pela oferta de alta qualidade e sempre atualizada com soluções perfeitamente adequadas aos modelos de negócios de seus clientes de todo o Brasil.

Imagens: Divulgação

Foto: Divulgação

José Luiz Leite, a direita, e Marco Rodrigues Batista, sócios da Mercosistem

Para conhecer melhor a amplitude de sua linha de produtos e serviços, ***revista Siderurgia Brasil*** foi conversar com José Luis Leite, que, ao lado do sócio Marco Rodrigues Batista, fundou a Mercosistem há mais de 20 anos. E desse bate-papo agradável, surgiu esta entrevista exclusiva. Confira!

Siderurgia Brasil: A tecnologia está cada vez mais presente na realidade das empresas. Que tipos de serviços e sistemas vocês fornecem aos seus clientes?

José Luis Leite: Atuando desde 2001, a Mercosistem desenvolveu um Sistema de Gestão Empresarial em *Enterprise Resource Planning* (ERP) próprio, além de aplicativos voltados à gestão e controle do comercio varejista, atacadista, distribuidores, prestadores de serviços e indústrias, e se especializou em empresas do segmento de Ferro e Aço, tanto para a indústria metal mecânica quanto para distribuidores, cobrindo toda a cadeia de compra, venda, de produção, estoques, financeiro, e ainda, especificamente, as necessidades e particularidades dos distribuidores de ferro e aço, com sistemas dedicados para venda, produção e entrega logística, além daqueles para corte e dobra de telhas, bobinas, ferro armado e corte e dobra de chapas, com desenhos e medidas e conversores de medida de KG, para peças, metros quadrados e lineares, entre outros.

Quais são os perfis de seus clientes nesse último segmento?

A maioria de nossos clientes no setor de ferro e aço são industrias fabricantes de tubos – como a Açofergo –, revendas e distribuidores de tubos, chapas, vergalhões, ferros para construção, acessórios, ferramentas, empresas de conformação de telhas, de corte e dobra de chamas e de bobinas de aço, além de empresas especializadas no corte e dobra de ferro armado.

E quais são os principais diferenciais das soluções que a Mercosistem oferece a eles, em relação àquelas oferecidas pela concorrência?

A grande diferença advém exatamente da nossa especialização desde 2001, pois vimos evoluindo juntamente com a maioria de nossos clientes de todo o Brasil, tanto no que diz respeito à tecnologia, quanto no que tange às exigências legais operacionais e às regras de negócios. Hoje, atendemos a grupos de empresas com várias unidades, concentrando informações operacionais e gerencias que facilitam a gestão em tempo real. Também – e como fator importantíssimo – oferecemos a eles nosso sistema, que é único, ou seja, não modular, o que facilita a implantação, a contratação e a utilização pelos clientes que atendemos, diferentemente dos nossos, concorrentes, que são modulares e que apresentam custos muito elevados. Adicionalmente, nossos aplicativos possuem *DASH Board* e integrações em tempo real B.I., que fornecem informações gerenciais via celular, permitindo assim aos diretores o controle total em todos os locais. Além disso, nossos consultores que atuam na implantação e suporte são especializados e experientes nas regras de negócios das empresas do segmento de Ferro e Aço. E isso tudo, sem falar da total integração do nosso ERP com o *e-commerce* de nossos clientes, em tempo real, que, em alguns casos, já são utilizados para a venda de acessórios.

Como funciona o serviço de acompanhamento/assistência técnica do pós-venda de vocês?

O nosso suporte aos usuários funciona em horário comercial, via WhatsApp, e-mail, telefone, *online* ou mesmo presencial. E, opcional-

Foto: Divulgação

mente, dependendo da necessidade de cada empresa, também oferecemos consultores dedicados integralmente, treinados em suas regras específicas de negócios. Lembrando que, em todos os casos, o sistema é atualizado automaticamente com melhorias tecnológicas e diante de exigências legais.

Falando em termos gerais, como vocês avaliam o mercado e o estágio atual de eficiência tecnológica dos operadores do setor específico de Ferro e Aço?

Atualmente, o mercado está muito positivo em termos de crescimento e de vendas. Porém, a maioria das empresas distribuidoras de Ferro e Aço estão passando por algumas dificuldades no que diz respeito às transformações de gestão e evolução, principalmente em função dos *cases* de sucessão, notabilizado pela transição do estilo de gestão empírica de um único dono – que controlava tudo em um caderno ou até mesmo de cabeça – para as novas gerações, cujas informações atrasadas sobre vendas, compras, estoques e custos costumam atrapalhar sua performance diante da existência da alta concorrência entre estas e as empresas maiores e já digitalizadas. Mas vale destacar que, embora exista essa cultura familiar, no caso dos usuários dos sistemas da Mercosistem, estes já têm todas as informações e recursos necessários para realizar uma excelente gestão. Assim, nossa proposta é sempre ajudar os empresários e suas equipes no processo da mudança de comportamentos culturais, tendo como foco a velocidade e a lucratividade com o estabelecimento de processos automatizados.

Em síntese, o grande desafio é vencer esses tabus?

Exatamente. Mas a coisa, felizmente, está mudando. Antigamente, existiam tabus com relação aos Sistemas de Informação e Gestão, que se imaginava, serem de alto custo e de difícil implantação, pois existiam monopólios e falta de ofertas. No caso específico da Mercosistem, fomos para o mercado inicialmente para atender às pequenas e médias distribuidoras, que evoluíram e hoje se tornaram grandes grupos empresariais, proporcionando, assim, a evolução de todos à sua volta. E a gente acompanhou todo esse processo, e se especializou no tema, exatamente para ajudá-las a crescer.

Incluindo aí a capacitação da mão de obra para operá-los, não é mesmo?

Sem dúvida. A dificuldade que as empresas tinham – e ainda tem – na formação de mão de obra especializada para lidar com as informações sempre foi e continua sendo um fator importantíssimo. Por conta disso, nossos sistemas, sob a forma de ferramentas prontas, e desenvolvidas para atender às características de cada cliente, contribuem grandemente para a aceleração e o aperfeiçoamento da capacitação dos profissionais que as utilizam.

Foto: Divulgação

E no caso de um cliente novo, por exemplo, quais os principais "medos" dele vocês precisam vencer para implementar os modernos sistemas da Mercosistem?

Toda e qualquer mudança, seja ela tecnologia, seja de comportamentos e, principalmente, seja de pessoas, causa certo "medo", pois além do receio relacionado aos custos, muitos clientes ainda vivenciaram experiências negativas do passado, sendo cobaias de pretensas "inovações" propostas por modismos de "milagreiros", consultores e por aí vai, que prometem, cobram caro e simplesmente abandonam os projetos. E isso, infelizmente, ainda persiste. No nosso caso, após 23 anos de trabalho, e com clientes de longa data, tomamos o cuidado de desenhar todo o projeto da implantação do ERP e do APP Mercosistem, original de fábrica, sem promessas, para que os empresários consigam visualizar exatamente o passo a passo de cada mudança na estrutura administrativa e de gestão de seus negócios.

E o que vocês fazem para vencer esse receio?

Bem, é relativamente fácil. No nosso caso, com uma abordagem bastante calma e planejada – tendo em vista o conhecimento e a longa experiência desde 2001 da Mercosistem sobre as regras de negócios do setor –, primeiro sempre ouvimos e analisamos a situação e as reclamações das deficiências e sonhos atuais dos gestores e de sua equipe. A partir daí, para cada situação, criamos um Procedimento Operacional Padronizado (POP) para o treinamento e a implantação dos nossos sistemas nas empresas. Nossos consultores são altamente capacitados para apresentar soluções em todas as situações, quer sejam estas de natureza técnica, operacional, gerencial e/ou tributárias, e cuidamos ainda que cada projeto seja devidamente homologado pela Diretoria e pelas equipes das empresas antes de sua implantação. E, caso seja necessário, importamos os dados e informações dos sistemas antigos, para que os clientes possam fazer uma simulação de todas as situações, para adquirir confiança, e visualizar os benefícios.

Finalmente, o que está no "radar" do mercado e, especificamente, da Mercosistem, em termos de tendências e soluções de inovação tecnológica no curto, médio e longos prazos para a cadeia de Ferro e Aço?

Cada dia mais, tomamos conhecimento de ino-

Foto: Divulgação

vações e de novas tecnologias. O ritmo da própria Indústria 4.0 propõe essa dinâmica. No caso específico do segmento de Ferro e Aço, diante de nossa especialização e relacionamento com empresas de todo o Brasil, estamos a cada dia lançando novas ferramentas em APPs para vendas, compras, produção e controles. E, complementarmente temos ainda como escopo da nossa missão a formação dos funcionários da equipe de nossos clientes, a fim de que eles se tornem agentes multiplicadores internos, em busca de níveis cada vez mais superlativos de melhoria de qualidade.

SATISFAÇÃO TOTAL COM A PARCERIA

O atendimento de qualidade e a plena satisfação de seus clientes são as maiores preocupações da Mercosistem. Confira o que alguns deles têm a dizer sobre o trabalho da empresa!

"Ao longo dos 37 anos de nossa empresa, trabalhamos com vários sistemas, e o da Mercosistem foi aquele que mais se encaixou ao nosso modelo de negócio. Operamos tanto com a indústria quanto com o varejo, e, neste último, em especial, as soluções da empresa para apoio de vendas são ágeis e práticas. E foi por isso que optamos pela Mercosistem, e estamos muito satisfeitos!" – Moacyr Wayner Sé Amadeu – Proprietário da FerroWam Produtos Siderúrgicos – São José do Rio Preto/SP

"Começamos a trabalhar com a Mercosistem no começo de 2023, e ainda estamos em fase de ajustes. Mas é interessante o comprometimento que eles têm conosco, com a equipe da empresa sempre dando aquela força para a gente, por meio de uma pessoa no Suporte direcionada exclusivamente para o nosso atendimento. Trata-se de um ERP muito bom, e realmente focado em nosso ramo de atuação." – Leonardo Lucas Peracini Pereira – Sócio-proprietário da Sumaraço Comércio de Ferro e Aço – Sumaré/SP

"Temos como foco de nosso trabalho, o atendimento aos clientes em tempo real. E demorávamos muito para buscar informações em bancos de dados. Então, a Mercosistem veio para suprir essa necessidade. Na verdade, hoje, nós não conseguimos nos ver sem o sistema da Mercosistem, devido à agilidade, à facilidade e à personalização demandadas pela Marinvent e pelos nossos clientes." – Edgar Benavides Amorim – Diretor Marivent Soluções Industriais – Marília/SP

WWW.BRUNING.NET

Os principais avanços tecnológicos dos últimos 5 anos reunidos em 4 dias!

Melhorias e aperfeiçoamentos para toda a indústria metalúrgica

Em um único evento, você pode:

- *Desenvolver sua rede de contatos profissionais*
- *Atualizar-se sobre as inovações tecnológicas do setor*
- *Levar para sua empresa as melhorias que aumentam a produtividade e a qualidade na fabricação*
- *Conhecer e se juntar às empresas e profissionais mais ativos atualmente*
- *Conversar com técnicos das empresas e negociar com aqueles que têm poder de decisão*

Tudo isso em um dos maiores centros de tecnologia em fundidos da América do Sul. A Feira reúne os melhores aperfeiçoamentos desenvolvidos pelo setor nos últimos 5 anos, trazendo grandes benefícios para diversas áreas de sua empresa.

Além da Feira com mais de 1.000 produtos em exposição, você também terá acesso a vários eventos paralelos, como congressos, workshops e rodadas de negócios. Um evento completo que atrairá todas as atenções do setor neste ano.

Programe-se desde já para o evento mais importante do ano, pois aqui estarão as tecnologias que definirão o futuro da fundição nos próximos anos.

Credencie-se pelo site e acompanhe as redes sociais

Feira e Congresso Internacional de Tecnologia para Fundição, Siderurgia, Forjaria, Alumínio & Serviços

Metalurgia

19-22 Setembro

Expoville - Joinville SC | 13h00 às 20h00 |

Apoio: ABIFA ABIMAQ

Organização: MESSE BRASIL

2023

A ERA DAS MUDANÇAS E A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

A vida é um constante aprendizado e quem fica estagnado perde. Escolha seus colaboradores dentre os que estão comprometidos com o seu crescimento pessoal e do seu local de trabalho.

MATTHIAS SCHUPP

Mar calmo nunca fez bom marinheiro. Talvez essa seja uma das máximas mais verdadeiras se olharmos os acontecimentos mundiais nos últimos anos e que nos fazem questionar: haveria pontos em comum nas trajetórias de empresas que conseguem sobreviver

Fotomontagem: Photos.com e fotos de divulgação

Foto: Divulgação

Matthias Schupp é CEO da Neodent

às crises e mudanças de panoramas econômicos? No Brasil, manter uma empresa ativa por mais de cinco anos é algo raro. E o que dirá então por mais de 10, 20 ou 30?

Não há nenhum mapa 100% seguro ou segredo para o sucesso de empresas que duram décadas, mas sim, muito trabalho, estudo e perseverança. É preciso se reinventar a cada mudança, seja ela de mercado, de tendências, ou mesmo da economia. Mas a grande questão é: como manter e adaptar planos e metas em meio a tantas mudanças? Além de muito comprometimento e consistência para conseguir manter um negócio ativo por tanto tempo, o mais importante é não perder a essência.

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) em sua pesquisa Demografia das Empresas e Estatísticas de Empreendedorismo, quase 80% das empresas fundadas no país fecham as portas em menos de dez anos de atividade e, uma em cada cinco companhias encerra suas atividades após apenas um ano de funcionamento. Olhando então para as que não conseguem avançar em meio ao mar revolto, há sim alguns comportamentos e ações apontadas como fatores determinantes para o fracasso de uma companhia. São eles, a falta de planejamento, nenhuma visão de mercado, não ouvir o cliente, negligência das finanças, zona de conforto e ausência de empreendedorismo.

A vida é uma constante aprendizagem e quem fica estagnado, perde. Vale para a vida profissional, privada e das empresas. Nós falamos muito de evoluir e transformar, mas, na prática, o que significa isso? Deve sempre haver um ponto de partida, e devemos começar por nós mesmos. Dentro da nossa realidade atual, adaptar-se ao novo é ainda mais importante. Temos observado uma geração de jovens que possui um outro entendimento sobre como conciliar a profissão com a vida pessoal. A percepção sobre o home-office e sobre experiências internacionais são apenas dois exemplos. Sem mudanças e sem evolução, nós, como líderes, vamos enfrentar problemas de adaptação a essas exigências.

Não podemos esquecer que as empresas evoluem também. "Transformação Digital" é a expressão do momento e sem este tipo de mudança de mentalidade corremos o risco de perder a competitividade. Temos profissionais preparados para essa transformação? Nós estamos preparados? Sem mudanças, sem evoluir, seguramente não.

Tudo isso fala muito sobre a alta gestão de uma empresa. Sobre o seu fundador, o CEO, ou qualquer outro cargo de grande liderança. É de lá que vêm as principais decisões e a programação de investimentos. Mas nada se faz sem o compartilhamento dessas visões. A essência dos bons negócios está na união das pessoas com um objetivo em comum: o de fazer dar certo. Eu chamo isso de *"One Team"*. Por isso, o ponto focal das empresas são, sim, os colaboradores e o quanto eles se sentem parte do negócio. Trabalhar para um objetivo pessoal pode ser o gatilho para iniciar uma empresa, mas não para mantê-la.

E talvez eu volte atrás ao dizer que existe sim um mapa ou um segredo para o sucesso de grandes companhias ou de empresas que duram tantos anos. A resposta é: alicerce seu negócio baseado no empoderamento e no comprometimento das pessoas que valorizam estar ao seu lado e crescer junto com você. Porque a chave da questão não está no mar, mas sim na tripulação que você terá ao seu lado para velejar.

ÍNDICE

POTENCIAL BRASILEIRO PARA CRÉDITOS DE CARBONO

O Brasil possui um potencial de captura de CO2 que pode chegar a quase 200 milhões de toneladas por ano, o que representa cerca de 12% do total de emissões de carbono no Brasil anualmente.

HENRIQUE PATRIA

Recebemos um estudo inédito realizado pela CCS Brasil, uma organização sem fins lucrativos que estimula as atividades ligadas à Captura e Armazenamento de Carbono no país através de um processo que visa trazer um impacto sustentável positivo para a sociedade, e que reúne diversas tecnologias para a captura, transporte e armazenamento permanente do gás carbônico em formações rochosas com profundidades acima de 800 metros. A CCS Brasil promove a cooperação entre todos os entes dessa cadeia produtiva incluindo empresas financiadoras, in-

Foto: André Siqueira

dústrias, governo, universidades e a sociedade.

Este relatório aponta que o Brasil possui um potencial de captura de CO2 que pode chegar a quase 200 milhões de toneladas por ano, o que representa cerca de 12% do total de emissões de carbono no Brasil anualmente. "Se o país conseguir de fato colocar esses projetos de descarbonização em prática, isso o colocaria entre os líderes mundiais na captura de carbono e no combate ao aquecimento global", explica Nathália Weber, engenheira e cofundadora da CCS Brasil.

Estes dados fazem parte do 1º Relatório Anual da CCS Brasil e também apontam setores e regiões mais emissoras e aqueles com maior potencial para a captura e armazenamento de carbono.

O documento aponta que o potencial para a redução de emissões por projetos da CCS está relacionado especialmente às atividades nos setores de energia e indústria. Apenas no Brasil esses setores emitem quase 500 milhões de toneladas de CO2 ao ano.

"Todas as indústrias que utilizam combustíveis fósseis em seu processo produtivo ou precisam de combustível de alta densidade energética e possuem mais dificuldades para diminuir as suas emissões. É o caso das siderúrgicas, cimenteiras, químicas e refinarias. Por isso, as tecnologias da CCS são reconhecidas como uma das principais ferramentas para descarbonização de processos industriais, principalmente quando se buscam alternativas para o parque industrial existente", explica Nathália Weber.

Foto: Divulgação

De acordo com dados do Sistema de Estimativa de Emissões de Gases de Efeito Estufa (SEEG), a indústria brasileira emitiu um total de 85 milhões de toneladas de CO2 em 2021 (5,2% das emissões totais), especialmente na Região Sudeste e com maior contribuição por parte do estado de Minas Gerais. Apenas o setor de produção de metais correspondeu a quase 70% das emissões dos processos industriais.

"Já as emissões do setor de energia estão relacionadas principalmente à geração de eletricidade em termelétricas, utilização de energia na indústria e produção de combustíveis fósseis, como petróleo e derivados, gás natural e carvão mineral. Apesar de ser conhecido por ter uma matriz energética limpa, os combustíveis fósseis representaram 53% da oferta de energia do país em 2021".

Segundo o relatório há um grande potencial de captura, com mais de 48% das oportunidades de aproveitamento de CO2. Apenas o estado de São Paulo possui um volume próximo a 40 milhões de toneladas de gás carbônico com potencial para CCS (20%).

Se considerarmos apenas o potencial para a produção de bioenergia (BECCS), as regiões Sudeste e Centro-Oeste concentram as principais fontes de bioenergia, com 87% do volume total. Nesse sentido, o estado de São Paulo também lidera o potencial de capturar mais de 15 milhões de toneladas de CO2 por meio de BECCS. 60% desse valor é oriundo de plantas de etanol.

POTENCIAL PARA ARMAZENAMENTO DE CARBONO

Segundo Nathália, o armazenamento geológico é a principal tecnologia de destinação do CO_2 capturado para a implementação de projetos da CCS em larga escala, que ocorre por meio de processos que consistem em injeção e estocagem de CO_2 de forma segura e permanente em formações geológicas adequadas. "O CO_2 fica aprisionado nos poros ou fraturas das rochas em altas pressões e em grandes profundidades e pode reagir com fluidos e minerais por mecanismos químicos e físicos de modo a aumentar a estabilidade do armazenamento sem retornar à atmosfera", destaca a especialista.

O relatório destaca que entre as principais áreas de interesse no Brasil estão as Bacias Sedimentares de Santos, Campos, Potiguar, Recôncavo, Amazonas-Solimões e Paraná. A Bacia dos Parecis foi incluída nas áreas de interesse devido ao anúncio de projeto da CCS em estudo na região. Nathália, porém, ainda explica que são necessárias mais pesquisas e campanhas para a identificação de novas áreas com potencial de armazenamento.

Outro ponto de importância ressaltado diz respeito à logística e ao transporte do CO2. "É preciso haver compatibilidade entre a fonte de emissão de CO2 e o local de armazenamento, principalmente quanto às opções de transporte de CO2 e as distâncias.

ÍNDICE

A EXPECTATIVA CRIADA REDUZIU AS VENDAS

Quando aconteceu a coletiva de imprensa da Anfavea neste mês de junho, havia um suspense no ar, pois o Governo Federal estava por anunciar a publicação da Medida Provisória 1.175 dedicada ao setor automotivo, com benefícios para a compra de veículos novos.

Com este quadro a venda de veículos na segunda quinzena do mês de maio praticamente estagnou, pois todos os interessados em adquirir novos veículos aguardaram para comprar o novo veiculo já com os benefícios que seriam anunciados.

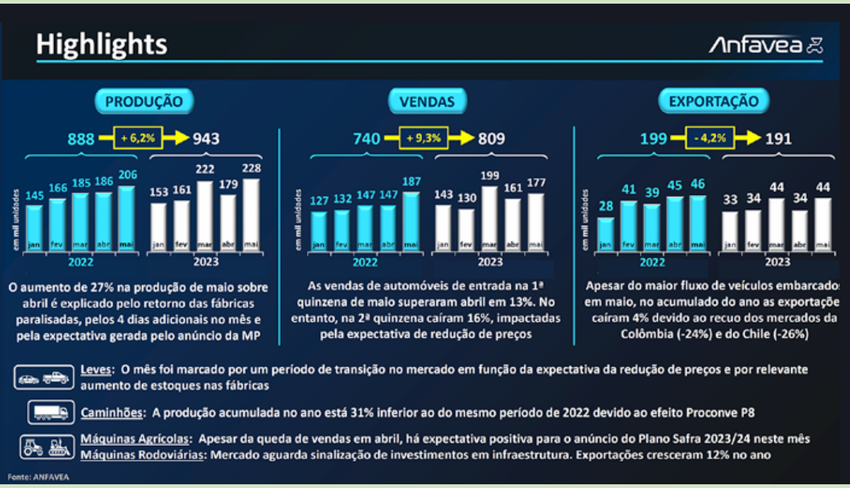
E assim foi, pois na própria coletiva de imprensa o Vice-Presidente da República e também Ministro da Indústria e do Comércio, Geraldo Alckmin, que anunciou a publicação no Diário Oficial e a entrada em operação da Medida Provisória que tem expectativa de aquecer o mercado de veículos leves e pesados e dar um novo alento a indústria automobilística, que é responsável por cerca de 1,2 milhões de empregos no país.

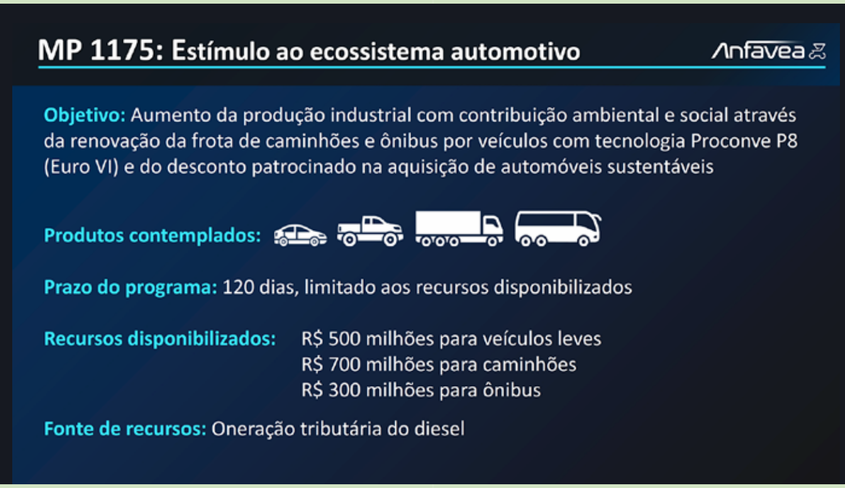
Pelas estimativas da Anfavea, cerca de 100 mil a 110 mil automóveis e comerciais leves deverão usufruir dos descontos de R$ 2 mil a R$ 8 mil, antes do esgotamento do teto de R$ 500 milhões em créditos tributários disponibilizados pelo Ministério da Fazenda. Isso deverá ocorrer em pouco mais de um mês, ou seja, bem antes dos 4 meses de prazo estipulado pela MP 1.175. Para caminhões e ônibus, espera-se um prazo mais largo para o teto de R$ 1 bilhão, até porque são veículos de maior valor, e com venda atrelada à retirada das ruas e reciclagem de veículos pesados com mais de 20 anos de uso, para desconto de R$ 33,6 mil a R$ 99,4 mil, dependendo do produto.

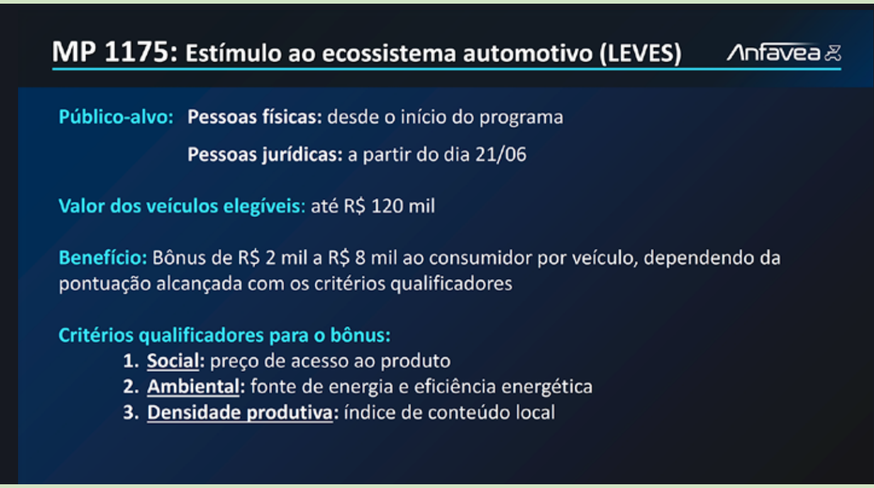
Com respeito aos números do mês de maio, houve crescimento da produção com 227,9 mil unidades que foi 27,4% superior a abril e 10,7% a mais do que maio do ano passado.

Alguns fatores foram responsáveis por essa alta, como o retorno das fábricas que haviam parado em parte do mês anterior, o maior número de dias úteis e, sobretudo, a expectativa gerada pelo anúncio de medidas para reaquecer o mercado, segundo disse a Anfavea.

Por outro lado, com a expectativa da espera da divulgação da MP Oficial houve uma desaceleração do ritmo de vendas. Ainda assim as 176,5 mil unidades emplacadas no último mês representaram crescimento de 9,8% sobre abril e recuo de 5,6% sobre o mesmo mês do ano passado. Como maio teve quatro dias úteis a mais que abril, a média diária de vendas caiu 10,1% em relação ao mês anterior, de 8.929 para 8.025 unidades/dia.







IMPORTAÇÕES EXPLODIRAM NO MÊS DE MAIO

Mesmo apresentando um resultado positivo no mês de maio os distribuidores e processadores de aço, reunidos pelo Inda, estão com muitas preocupações em relação ao futuro. Segundo disse Carlos Loureiro, presidente executivo da entidade, "É preciso muita cautela com as compras, neste momento". Isto porque a explosão nos índices de importação de aço, deixaram em alerta os integrantes da categoria.

Foram internadas em maio nada menos do que 190,4 mil toneladas de aços planos. Se comparado com o mês anterior o crescimento foi de 18,3% e se comparado com o ano passado, a alta foi de 35,4%.

Quando comparamos os primeiros cinco meses do ano de 2023 em relação ao mesmo período de 2022, apuramos um crescimento nas importações de 21,9% pois foram 849.961 mil toneladas em 2023, contra 697.142 do ano passado.

Em maio de 2023 as vendas cresceram em 9,9% quando comparadas com o mês anterior, com um montante de 331 mil toneladas, pois naquele mês foram 301,1 mil toneladas E considerando-se o mesmo mês do ano passado (312 mil toneladas) o crescimento foi de 6,1%.

As compras junto as usinas foram de 354,4 mil toneladas com crescimento de 11,5% em relação a abril quando entraram nos estoques 318 mil toneladas. Em relação ao mês de junho do ano passado quando foram compradas 366,7 mil toneladas a queda foi de 3,3%.

Com esta movimentação o estoque cresceu 2,9% estacionando em 841 mil toneladas o que representa um giro de 2,5 meses.

Complementando, Loureiro ainda disse que acredita que existam nos armazéns principalmente do porto de São Francisco do Sul, que é a principal entrada de aço importado no Brasil, cerca de 250 mil toneladas que deverão ser internadas nesses próximos meses, uma vez que há condições favoráveis para isso.

Fonte: Inda.

AÇOS PLANOS			AÇOS PLANOS		
MAIO			JANEIRO A MAIO		
2023	2022	Var.%	2023	2022	Var.%
190.416	140.612	35,4%	849.961	697.142	21,9%

ÍNDICE

SETOR DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS EM MAU MOMENTO

Segundo dados divulgados pela ABIMAQ – entidade que reúne os produtores de máquinas e equipamentos, em seu último balanço relativo a abril de 2023, o setor continua a sua trajetória negativa.

As receitas líquidas recuaram no mês 19,2% em relação ao mês anterior e 10,5% em relação ao mesmo mês do ano passado. No ano já há um acumulado negativo de 5,7%. No mesmo balanço são mostrados números negativos nas receitas liquidas internas e no consumo aparente do setor.

O único item que ainda vem salvando a atividade são as exportações, que mesmo sendo registrado uma queda de 20,8% em abril, em relação a março, ainda assim o setor exportou US$ 982 milhões que ficou 9,5% acima do mesmo mês no ano passado. Esta queda aliás interrompeu uma sequencia que já vinha desde o segundo semestre do ano passado quando a atividade exportou em todos meses acima de U$ 1 bilhão.

A utilização da indústria também teve queda de 3,5% atingindo um nível de ocupação de 75,2% da sua capacidade instalada. Em relação ao mesmo mês do ano passado a atividade encolheu 2,3%. Este nível de abril de 2023 é o mais baixo desde fevereiro de 2021. A carteira de pedidos está estacionada em 10,9 semanas de atividades, mostrando estabilidade em relação ao mês anterior.

O nível de empregos recuou 0,7% o que representou o fechamento de 2.589 postos de trabalho.

Segundo os dirigentes da entidade, a questão dos juros altos e a baixa atividade econômica têm contribuído para que a atividade não consiga retomar o ritmo de crescimento desejado.

Indústria de Máquina e Equipamentos

Resumo de desempenho - Abril 2023

Variáveis	R$ milhões constantes			Variação percentual sobre			
	mês	no ano	12 meses	mês anterior	mês do ano anterior	ano anterior	12 meses anteriores
Receita líquida total	22.126,96	91.712,42	308.325,89	-19,2	-10,5	-6,5	-5,7
Receita líquida interna	17.197,16	69.404,95	239.952,74	-17,7	-14,7	-11,9	-8,1
Consumo Aparente	27.747,35	115.403,84	384.372,29	-18,8	-7,6	-8,2	-6,5

Variáveis	US$ milhões			Variação percentual sobre			
	mês	No ano	12 meses	mês anterior	mês do ano anterior	ano anterior	12 meses anteriores
Exportação	982,08	4.314,65	12.996,68	-20,8	9,5	23,4	19,2
Importação	2.010,63	8.436,00	25.587,35	-16,9	12,1	9,1	11,9
Saldo	-1.028,55	-4.121,36	-12.590,67	-12,8	14,7	-2,7	5,2

Variáveis	mil pessoas			Variação percentual sobre			
	fim do mês	média no ano	média em 12 meses	mês anterior	mês do ano anterior	ano anterior	12 meses anteriores
Emprego	390,371	392,727	395,083	-0,7	-0,9	0,5	3,1

ABIMAQ SINDIMAQ

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

O CARRO ELÉTRICO NO BRASIL

A Anfavea promoveu no último dia 14 de junho um encontro em Brasília que denominou "ANFAVEA – Conduzindo o Futuro da Eletrificação no Brasil", reunindo especialistas brasileiros e estrangeiros, CEOs, Presidentes das Montadoras, autoridades governamentais como o Ministro das Minas e Energia, Alexandre Silveira e o Vice presidente da República, Geraldo Alckmin, que também é Ministro da Indústria e do Comércio.

O encontro apresentou também uma grande exibição com 40 veículos eletrificados das associadas da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores, entre automóveis, comerciais leves, caminhões e chassis de ônibus.

Foram realizados cinco painéis de debates sobre o tema "Um olhar para a infraestrutura e para a indústria nacional".

Confira abaixo e acesse o vídeo completo pelo link: https://www.youtube.com/watch?v=dlIrjKYWfok&t=3059s

Foto: Divulgação Tesla

MULHER EMPREENDEDORA

A secretaria estadual de Políticas para a Mulher de São Paulo em conjunto com a Secretaria de Desenvolvimento Econômico, definiu linhas de crédito que totalizam R$ 50 milhões para atender micro e pequenas empresas administradas por mulheres.

Segundo o estudo Perfil da Mulher Paulista: demografia, escolaridade, trabalho e renda, realizado em fevereiro pela Fundação Seade, as mulheres do Estado de São Paulo representam 33% dos empregadores, sendo 369 mil de 1,1 milhão com pelo menos dois empregados. Já 38% das trabalhadoras são por conta própria, somam 337 mil, e 91% possuem empreendimento formal

A linha Desenvolve Mulher tem juros a partir de 4% até 6% ao ano, mais a taxa Selic. Para ser elegível ao crédito, a empresa deverá ser administrada por uma mulher. Além disso, a Desenvolve SP poderá consultar a classificação de risco da empresa

Informações: Acompanhe a SP Mulher: Facebook | Instagram | Twitter @secretariamulhersp (11) 5212-3717

Foto: André Siqueira

EXPORTAÇÃO DE SUCATA

As exportações de sucata ferrosa, atingiram 56.608 toneladas em maio deste ano, com queda de 31,3% em relação a abril, quando alcançaram 82.443 toneladas, mas ainda bem acima a maio de 2022 (mais 116%), quando as vendas externas foram de 26.178 toneladas conforme dados do Ministério da Economia, Secex.

Segundo Clineu Alvarenga, presidente do Instituto Nacional da Reciclagem (Inesfa), "A baixa da atividade econômica e a paralisação de setores de indústria e da construção civil afetam a produção de aço e consequentemente a compra de sucata metálica".

A sucata ferrosa brasileira passou por um período de queda contínua nos últimos 12 meses, com preços reduzidos quase pela metade, conforme dados históricos da S&P Global Platts, agência americana especializada em fornecer preços-referência e benchmarkets para o mercado de commodities.

IMIGRAÇÃO JAPONESA

No dia 18 de junho comemorou-se o aniversário de 115 anos do início da imigração japonesa para o Brasil. Foi em 1908, que chegou ao Porto de Santos o navio Kasato Maru com os primeiros 793 imigrantes japoneses. Seus descendentes constituem hoje uma comunidade de cerca de dois milhões de nipo-brasileiros, conforme levantamento da Embaixada do Japão no Brasil e se constituem na maior população de origem nipônica fora de seu país.

O Japão tem presença marcante na economia e na cultura do nosso país. Na siderurgia o grande destaque fica para Nippon Steel co-fundadora da Usiminas uma das maiores produtoras de aço do Brasil

Foto: Divulgação Usiminas

DIFICULDADES NA EXPORTAÇÃO PARA A ARGENTINA

Segundo nota divulgada pela CNI – Confederação Nacional da Indústria, após pesquisas realizadas junto 252 empresas brasileiras que regularmente exportam para a Argentina, o novo modelo de concessões adotado pelo governo argentino dificultou a negociação entre os dois países e fez com que houvesse redução nas exportações na maioria dos casos.

Além da CNI, a Anfavea, que acompanhamos mensalmente também vem se queixando da redução de remessa de veículos brasileiros para aquele pais que era nosso principal ponto de destino, sendo agora superado pelo México.

Ainda, segundo a nota o novo modelo restringiu a concessão de licenças não automáticas (LNAs) e o acesso ao mercado de câmbio. O governo argentino adotou o sistema como tentativa de implementar um maior controle da cadeia de abastecimento e monitoramento das operações do comércio exterior.

Foto: Shutterstock

IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS

Todos sabem que o Agronegócio é a principal atividade econômica no momento e já há alguns anos vem sendo o sustentáculo da balança comercial brasileira.

O consumo de aço no agronegócio está também entre os cinco principais demandadores deste produto.

Não há implemento agrícola, Trator, veículos fora de estrada, instalações, processos de irrigação e tantos outros que não consumam aço na sua produção.

Na edição de julho da revista Siderurgia Brasil – Digital, vamos tratar deste assunto como matéria de capa: O uso de Aço no Agronegócio.

Coloque a sua empresa nesta vitrine e mostre os produtos, os serviços e a sua marca nesta edição que por certo irá atrair milhares de leitores.

Saiba mais em: https://siderurgiabrasil.com.br/wp-content/uploads/2022/11/mk_2023_Siderurgia_01.pdf

Foto: Divulgação CNH

ÍNDICE

ARCELORMITTAL PECÉM CELEBRA 7 ANOS DE OPERAÇÃO

Em 10 de junho de 2023 a ArcelorMittal Pecém comemorou 7 anos de operação.

A empresa que iniciou como CSP e no ano passado foi adquirida pelo grupo ArcelorMittal passando a denominar-se ArcelorMittal Pecém.

Segundo Erick Torrer CEO da ArcelorMittal Pecém: "Estamos no Pecém há quase 100 dias e já foram suficientes para conquistarmos marcos operacionais históricos e comprovarmos que temos profissionais de excelência."

Dentre outras contribuições, a produtora de aço colabora no desenvolvimento do Ceará por meio de investimentos em programas sociais e priorização dos fornecedores cearenses em suas compras de produtos e serviços. Além de ser uma planta moderna e eficiente, a ArcelorMittal Pecém deverá contribuir com o desenvolvimento financeiro e a descarbonização em curso no Grupo ArcelorMittal, em função do hub de hidrogênio verde que vem se formando no Ceará, de modo pioneiro no Brasil.

Foto: Divulgação

ANUNCIANTES DESTA EDIÇÃO

Empresa	Página
Aços Vic Ltda.	35
Benafer S/A - Comércio e Indústria	31
Divimec Tecnologia Industrial Ltda.	15
Intermach 2023	11
JLM Negócios e Soluções Ltda. Mercosistem	27
Larzinho Casa Jesus, Amor e Caridade	41
Metalurgia 2023	23
Portal Agrimotor	13
Revista Siderurgia Brasil	02

"DOE FUTURO EM SUA DECLARAÇÃO DO IMPOSTO DE RENDA"

condeca
Conselho Estadual dos Direitos da Criança e do Adolescente

QUEM PODE DOAR?

PESSOA FÍSICA

que apresente a Declaração de Imposto de Renda (DIRPF) no formulário completo, que apure imposto a pagar ou tenha direito a restituição.

SE HOUVER IMPOSTO A PAGAR: Serão gerados dois DARF's: um para o Tesouro Nacional e outro para destinação. O valor destinado será abatido do que você deveria pagar de imposto.

SE TIVER RESTITUIÇÃO: Será gerado apenas um DARF com o valor da destinação. O valor destinado será somado à sua restituição atualizado pela Taxa Selic.

LEMBRE-SE: Em ambos os casos, o limite de 3% do imposto devido é calculado automaticamente pelo Programa Gerador do Imposto de Renda.

IMPORTANTE: Você não pagará mais imposto nem terá sua restituição diminuída.

PESSOA JURÍDICA

desde que tributadas com base no lucro real, limitando-se a 1% do imposto devido. Seu contador saberá orientá-lo.

Destine parte do seu Imposto de Renda aos Projetos Socioeducativos do Larzinho via Fundo Estadual dos Direitos da Criança e do Adolescente de São Paulo – CONDECA (Incentivo Fiscal, Lei Federal nº 8.069, de 13/07/90).

REAPRENDIZAGEM 360º

CONEXÃO, DESENVOLVIMENTO E TRANSFORMAÇÃO

CURSO DE PRODUÇÃO AUDIOVISUAL

Projeto já aprovado pelo CONDECA - Certificado de Captação 0109

COMO?

1 Ao completar o preenchimento da sua declaração no "formulário completo", vá para "Resumo da Declaração" e escolha a opção "Doações diretamente na declaração – ECA". Clique em "Novo", escolha:

Tipo do Fundo: "Estadual"
UF: "SP" (o CNPJ: 13.885.657/0001-25 será gerado automaticamente pelo programa)
Agora preencha o campo "Valor". Este deverá ser menor ou igual ao "Valor disponível para Doação" mostrado na tela. Clicar Ok.

Para finalizar. Imprima selecionando a opção "Darf – doações diretamente na declaração – ECA"

2 Envie cópias dos comprovantes – DARF e de pagamento – e da carta de direcionamento (modelo disponível em nosso site www.larzinho.org.br) para o CONDECA através do e-mail: condeca@sp.gov.br, com cópia para presidente@larzinho.org.br

Parabéns, você acaba de oportunizar um futuro melhor aos nossos jovens.

Fale conosco, podemos ajudar na condução de todo o processo:
11 97515-1401- Walter / 99261-0506 - Nakazone / 99772-0447- Antonio

LarzinhoOsc www.larzinho.org.br

Larzinho
CASA JESUS, AMOR E CARIDADE
Desde 1995