



Arte & Fatos



Informativo Trimestral do Sindicato da Indústria de Artefatos de Metais Não Ferrosos no Estado de São Paulo

Ano 4 | nº 13 | Jun/Jul/Ago | 2012

Siamfesp comemora 50 anos de lutas e conquistas



O jubileu de ouro da entidade representativa das indústrias de metais não ferrosos no estado de São Paulo começou a ser celebrado na Feicon Batimat 2012, onde o sindicato promoveu uma palestra para mais de 120 convidados especiais, ministrada pelo antropólogo Luiz Marins.

E as comemorações não pararam por aí. Na Expoalumínio, o Siamfesp reuniu os empresários dos segmentos que representa, para a apresentação do consultor Luciano Pires, que fez a plateia refletir sobre o mundo corporativo com uma boa pitada de humor.

Pág. 3

Fórmula Indy acelera exportações de não-ferrosos



Metal Brasil promove um encontro de negócios entre empresários brasileiros e executivos estrangeiros durante a etapa São Paulo da Fórmula Indy. Algumas empresas do setor participarão de todas as provas nos Estados Unidos e Japão.

Pág. 2

EDITORIAL

Em defesa da indústria

A previsão de crescimento do PIB, inicialmente anunciada pelo Ministro da Fazenda em torno de 4,5%, dificilmente se realizará. Os dados mais recentes, que apontam para uma pequena retração da atividade industrial, obrigaram o governo a tomar medidas de curto prazo para estimular a retomada do crescimento e enfrentar os efeitos adversos da crise europeia nos mercados mundiais.

As novas previsões já indicam um crescimento do PIB de 2% ou até menos, conforme alertou o empresariado no início de 2012. Os reveses econômicos, ao longo do tempo, mostram claramente a necessidade de uma política industrial de longo prazo, atacando os verdadeiros gargalos da economia brasileira, que vão de um cambio valorizado a uma carga tributária insuportável, tudo isto entremeadado por uma infraestrutura inadequada e com reflexos diretos no chamado Custo Brasil.

Ainda que o governo venha seguindo uma política de redução dos juros, que durante muitos anos foram os maiores do mundo, os níveis ainda estão altos, combinados com uma política de crédito exíguo, fatores que ainda nos colocam em uma posição de inferioridade, quando a palavra de ordem é COMPETITIVIDADE.

Precisamos retomar o clima de otimismo, com os grandes eventos desta década, a exemplo da Copa do Mundo e as Olimpíadas, e também cobrar a efetividade dos programas anunciados pelo governo, desde o PAC 1 e 2, até o Plano Brasil Maior, que iniciou uma tímida desoneração de impostos sobre a folha de pagamentos, pois sabemos que o nosso custo de mão de obra, comparado ao dos países asiáticos, não é nada competitivo.

Somos um país de grande diversidade, temos uma alegria popular contagiante, produzimos energia verde, de forma sustentável, mostramos na Rio+20 todo o nosso potencial, seremos o celeiro do mundo nesta primeira metade do século 21, mas precisamos nos levantar do berço esplêndido, investir em educação e tecnologia, poupar muito mais para permitir investimentos e expansão, pois enquanto a China tem taxa de investimento de 48%, que propicia um crescimento em torno de 9%, temos uma pífia taxa de investimentos de menos de 15%, que não nos permite crescer mais que 3% ao ano.

Denis Perez Martins,
Presidente do Siamfesp

Serviços

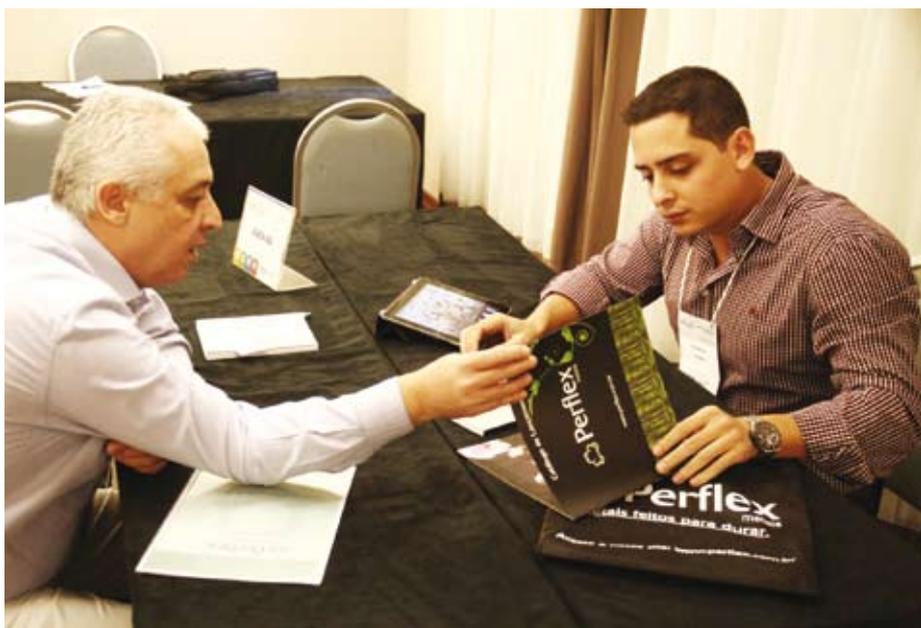
Conheça e aproveite as promoções especiais das parcerias do Siamfesp

Associados ao sindicato, colaboradores e dependentes têm descontos especiais em serviços de saúde, lazer, turismo, hospedagem, educação, finanças, consultorias, seguros, marcas e patentes, entre outros.

Pág. 4

Metal Brasil realiza rodadas de negócios na Fórmula Indy em São Paulo e prepara atividades no circuito dos EUA

Projeto setorial desenvolvido em parceria entre o Siamfesp e a Apex-Brasil pega carona no automobilismo para produzir os melhores resultados em eventos ligados à exportação desde o início do PSI SIAMFESP-APEX



► Indústria brasileira colhe os bons frutos da parceria entre o Siamfesp e a Apex-Brasil

O primeiro encontro do gênero entre empresas brasileiras e importadores foi realizado em abril, quando cinco executivos estrangeiros vieram a São Paulo conhecer a qualidade e o design dos metais sanitários e fechaduras nacionais.

Provenientes da Árabia Saudita, Bolívia e Colômbia, os compradores também visitaram as linhas de produção dos fabricantes nacionais e, como ninguém é de ferro, ainda curtiram a etapa paulistana da Fórmula Indy acompanhados dos empresários brasileiros.

Diante do sucesso obtido em São Paulo, algumas empresas do Projeto Metal Brasil, assinaram um compromisso de participação em todas as etapas do Circuito Americano, que começou em 30 de maio com as 500 Milhas de Indianápolis. Na avaliação de seus participantes, o projeto setorial de estímulo às exportações está ampliando mercados para os produtos brasileiros. Na qualidade de beneficiária direta desta ação conjunta

entre o sindicato e a agência estatal de fomento ao comércio exterior, a Deca é uma das empresas que aprovam a iniciativa.

“Além de serem bem organizadas e dirigidas a mercados promissores, essas rodadas têm sido muito positivas, principalmente nesse momento em que o País está em evidência lá fora e a percepção do Made in Brazil melhorou muito, facilitando com isso o desenvolvimento de relacionamentos internacionais”, explica André Araújo, gerente de exportação da Duratex, empresa detentora da marca.

Desde o início de suas exportações, a Deca tem focado os segmentos médio padrão e luxo. Atualmente, os principais mercados da empresa no exterior ainda são os sul-americanos. “Queremos seguir consolidando nossa presença no Mercosul, pois já somos líderes na Bolívia e no Paraguai, mas também estamos trabalhando forte na Comunidade Andina, nos EUA e países árabes”, informa o gestor.

O Siamfesp já realiza, há três anos, projetos compradores em feiras no Brasil, mas agora em 2012 está sendo a primeira vez que o evento ocorre atrelado a uma competição esportiva.

“Os convites aos clientes das rodadas de negócios, as visitas às fabricas e, posteriormente, as atividades de relacionamento foram muito importantes para criar um ambiente de negócio específico durante a Indy no Brasil e nos EUA”, explica a especialista em comércio exterior e consultora do Metal Brasil, Janaína Calonga.

Os compradores também aprovaram a união entre automobilismo e negócios. “Devido à sua qualidade, os produtos brasileiros são muito bem aceitos em nosso mercado. Por isso, estamos buscando novos fornecedores e aproveitando a ocasião para acompanhar essa competição”, comentou o boliviano Enrique Quevedo, executivo de compras da Importadora Quevedo.

Panorama do comércio exterior

Segundo relatório da Web Setorial, as exportações do setor de não-ferrosos apresentaram queda de 35,7% no primeiro trimestre de 2012 em quase todas as categorias representadas pelo Siamfesp. O único segmento que apresentou crescimento nas vendas externas foi o de fechaduras (9,3%).

Nos doze meses contados de abril de 2011 a março de 2012, a queda nas exportações acumulou 8%, em função de quedas nas vendas de esquadrias de alumínio (-39,7%), utilidades domésticas (-17,9%) e metais sanitários (-16,4%).

No mesmo período, a boa notícia veio dos aumentos nas exportações verificadas nos grupos de artefatos metálicos (+38,7%) e fechaduras (+12,3%).

As torneiras e outros dispositivos para canalizações também integram os principais itens da pauta de exportações do setor, com US\$ 231,1 milhões embarcados em 2011 e US\$ 74,9 milhões no primeiro trimestre de 2012, configurando com isso um crescimento de 41% em relação ao ano passado.

EXPEDIENTE

Arte & Fatos é o informativo trimestral do Sindicato da Indústria de Artefatos de Metais Não Ferrosos no Estado de São Paulo

Rua Padre Raposo, 39 cj. 703
Mooca - São Paulo, SP - 03118-000
Tel: (11) 2291-5455
Fax: (11) 2692-9303
www.siamfesp.org.br
siamfesp@siamfesp.org.br

Produção Editorial:
Reperkut Comunicação S/S
Tel: (11) 4063-792
atendimento@repekut.com.br
Editor: Wagner Fonseca
MTb 15.155

Reportagens e fotos:
Paulo F. Costa e Fabio Guedes
Redator: Luciano Guimarães
Estagiário: Gabriel Melo
Diagramação: Letícia Benetti



Otimismo e inovação nos 50 anos do Siamfesp

Palestras promovidas pelo sindicato para dar largada às comemorações de seu jubileu de ouro mostram os caminhos para os empresários aperfeiçoarem a forma de lidar com o mercado

No início das comemorações de seus 50 anos, completados em abril último, o Siamfesp mostrou uma nova forma de celebrar o seu aniversário: a realização de palestras voltadas à área comercial, seminários técnicos e eventos ligados ao comércio exterior, deixando as comemorações festivas para o tradicional jantar de dezembro. Afinal, em períodos prenunciando crise mundial, a palavra de ordem é arregaçar as mangas e trabalhar.

Seguindo essa linha, a maior feira de construção do país foi escolhida a dedo para receber o primeiro evento que marcaria a data igualmente especial. Durante a Feicon Batimat, o sindicato promoveu palestra reunindo mais de 120 pessoas, para ouvir o consultor e antropólogo Luiz Marins, que destacou os inúmeros aspectos favoráveis da economia brasileira neste momento delicado vivido pela Europa.

Marins ressaltou, por exemplo, que as atenções do mundo recaem sobre o Brasil neste instante, devido aos grandes eventos esportivos que receberá em 2014 e 2016, quando já deverá ser a 5ª maior economia do planeta, ganhando duas posições no ranking.

Diante de toda essa valorização do mercado nacional, o estudioso enfatizou a importância de se valorizar o modo de aten-

der o cliente. Para isso, comentou pesquisa concluída recentemente pela sua empresa, a Anthropos, apontando que 45,1% dos consumidores priorizam o atendimento excelente, seguido dos itens 'Cumpra o que prometer' (37,9%) e 'Qualidade do Produto' (13,8%). Já os consumidores que baseiam suas escolhas no preço baixo correspondem a apenas 2,8% do total. "Atendimento excelente é definido por comprometimento, atenção aos detalhes e follow-up imediato. Ou seja, o cliente só paga a mais por aquilo que tem valor agregado para ele. É mais fá-

cil chegar ao topo do que se manter nele", frisou o especialista.

Inovar é preciso

Para aperfeiçoar o modo de conviver com os clientes, é preciso, acima de tudo, deixar de lado métodos ultrapassados e procurar novas formas de melhorar essa relação.

O consultor Luciano Pires abriu uma nova luz sobre o tema, durante outra palestra realizada pelo Siamfesp, desta vez na ExpoAlumínio, no dia 26 de abril.

"Inovar não é otimizar, que não passa de obrigação para se sobreviver. A cultura da inovação pressupõe mudanças envolvendo produtos, processos e marketing, mas de nada adianta se a organização não atender bem", alertou Pires, entre tiradas irreverentes e a exibição de slides que, o tempo todo, fizeram a plateia refletir, em meio a boas pitadas de humor.

Em seguida, o palestrante deu uma série de dicas aos empresários do setor sobre como criar ambiente favorável à inovação, fazer uma definição elástica da empresa e o mais importante: defender uma causa, e não um negócio.

Revelou ainda que 77% dos fatores percebidos pelo mercado extrapolam a questão dos produtos, diante da prevalência da compreensão das necessidades dos clientes, seu comportamento, pensamento, raciocínio e decisão, em detrimento de aspectos meramente técnicos.

"Quem já percebeu esse jogo saiu da discussão sobre a simples satisfação do cliente, passando a se preocupar com a percepção de valor que ele tem. O que define as coisas no mercado não é o que se faz, mas sim o 'jeitão' como isso é feito", argumentou o especialista.

Para o presidente do Siamfesp, Denis Perez Martins, os eventos serviram para convocar os empresários. "Eles mostraram, de uma forma didática, onde temos de melhorar, modificar, enfim, sair da mesmice", comentou o líder setorial, prometendo novas palestras do gênero neste ano festivo para o sindicato.

► Palestra com o professor Luiz Marins foi um dos eventos comemorativos na Feicon



SERVIÇOS



Parcerias oferecem descontos especiais

Conheça os convênios firmados com empresas e entidades das mais diversas áreas para conceder benefícios a você e seus colaboradores

Por meio de mais de 30 parcerias, os associados ao sindicato, bem como seus colaboradores e dependentes, podem desfrutar de descontos especiais nas mais diversas áreas, dentre elas saúde, lazer, turismo, hospedagem, educação, finanças, consultorias, seguros, marcas e patentes.

Confira abaixo todos os benefícios proporcionados pelos convênios firmados pelo Sindicato até então.

Para obter mais informações, sugerir novas parcerias, ou registrar sua reclamação, acesse o site www.siamfesp.org.br (Atuação > Convênios) ou entre em contato pelo telefone (11) 2291-5455 e fale com Wilmara Nunes.

DIVERSÃO

Aquário de São Paulo, Hopi Hari, Wet'n Wild

FÉRIAS E VIAGENS

Almax, Mirostur, Queens Way

SAÚDE

Clínica Odontológica, Espaço Acolher, Psicologia e Bem Estar Tatuapé

CURSOS E APRIMORAMENTO PROFISSIONAL

Anhembi Morumbi, FMU, Instituto Mauá de Tecnologia, São Judas, Senac, Trevisan Escola de Negócios, UNICASTELO, UNIP

ESCOLA DE IDIOMAS

Fisk e Wise Up

SERVIÇOS EMPRESARIAIS

Abril assinaturas, Barraconi seguros, Consult Aposentadoria, Cotação Câmbio, Eccos Ambiental, FBN Corretora de Seguros, Hotel Holliday Inn, Personal Toner, Proderg Ergonomia, Remarca, Serasa Experian, Tecnohidro Projetos Ambientais, Tiliform Comunicação Gráfica

SUBSTITUIÇÃO TRIBUTÁRIA

Novas MVAs já estão em vigor

Portaria estabelece base de cálculo do ICMS em SP

Depois de oito meses de um trabalho que envolveu a participação do Siamfesp e das diretorias do Concic e Deconcic (Conselho Superior e Departamento de Construção Civil) da Fiesp, o governo de São Paulo definiu as novas MVAs (Margens de Valor Agregado) para os produtos do setor, incluindo os fabricados pelas indústrias de não-ferrosos.

Publicada no dia 27 de julho no Diário Oficial do Estado, a Portaria CAT 92, que estabelece a base de cálculo do ICMS (Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços) na saída de materiais de construção e congêneres, está em vigor desde 1º de agosto. As novas MVAs valerão até 30 de setembro de 2013.

A medida, editada pela Coordenação da Administração Tributária, altera somente as MVAs para a comercialização realizada em São Paulo. "Até o momento, não houve mudança nos índices dos demais estados e, assim, que isso ocorra, comunicaremos a todo o nosso setor", explica o assessor tributário e trabalhista do Siamfesp, Celso Davi Rodrigues.

GREENBUILDING BRASIL
CONFERÊNCIA INTERNACIONAL & EXPO
11-13 Setembro 2012
Transamérica Expo São Paulo SP
Feira: 10h às 19h | Conferência: 8h30 às 18h

Torne seus projetos mais rentáveis e sustentáveis.

Posicione sua marca e participe do evento que fortalece o desenvolvimento do setor da construção verde no país.

Faça seu credenciamento online pelo site:
www.expogbcbrasil.org.br

Patrocínio Platina: BASF, DAIKIN, Dow, Johnson Controls
Patrocínio Ouro: Bayer, Deca, CTE, CUSHMAN WAKEFIELD, Ecolife, EPIROT
Patrocínio Prata: SHERWIN WILLIAMS, Roca, Philips, Otis, P&G
Realização: Reed Exhibitions, Alcantara Machado

Proibida a entrada de menores de 16 anos, mesmo que acompanhados. Evento exclusivo e gratuito para profissionais do setor que tiverem o seu pré-credenciamento por meio do site ou apresentarem o crômite do evento no local. Caso contrário, será cobrada a entrada no valor de R\$ 55,00 no balcão de atendimento.