

# MÃO NA RODA

## EXTENDING A HELPING HAND

**A** economia do Rio Grande do Sul cresceu em ritmo lento em 2010. Segundo dados da Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (Fiergs), a atividade industrial gaúcha aumentou 2,1% no terceiro trimestre de 2010, em comparação com o anterior. No mês de novembro, no entanto, houve uma aceleração do crescimento, chegando a 2,3%, sem os efeitos sazonais, em relação a outubro. Quando comparado novembro com o mesmo mês de 2009, o crescimento foi 8,5%. Esse aquecimento da economia também se refletiu no consumo de aço planos no Estado, que cresceu 70% em relação a 2009, passando de 1,0 para 1,7 milhão de toneladas, das quais 250 mil foram importadas.

Isso ocorreu, porque o Rio Grande do Sul abriga algumas das indústrias que mais consomem aço no país – fabricantes de ônibus, caminhões e máquinas agrícolas –, setores que tiveram forte aumento de vendas em

**T**he economy grew at a slow pace in 2010 in Rio Grande do Sul. According to the Federation of Industries of Rio Grande do Sul (FIERGS), the industrial activity in the state grew 2.1% in the third quarter of 2010 compared to the previous quarter. In November, however, there was some growth acceleration, totaling 2.3% compared to October, not including seasonal influences. When comparing November to the same month in 2009, the growth amounted to 8.5%. This heating up of the economy was also reflected in the consumption of flat steel in the state, which grew 70% compared to 2009, increasing from 1.0 million to 1.7 million tons, out of which 250,000 were imported.

This happened because some of the industries that most consume steel in the country are located in Rio Grande do Sul, including manufacturers of buses, trucks and agricultural machinery. These industries showed

## Medidas do governo federal ajudaram a cadeia do aço do Rio Grande do Sul a se recuperar

### Measures by the federal government helped Rio Grande do Sul's steel belt to recover

2010, graças a alguns programas de incentivo do governo federal. “Entre elas está o programa Pró-Caminhoneiro”, disse o presidente da Associação do Aço do Rio Grande do Sul (AARS), José Antonio Fernandes Martins. “Foi criado ainda o programa Mais Alimentos, que financia tratores para o pequeno agricultor, com 10 anos de prazo e três de carência e juros de 2,5% ao ano. Há ainda uma linha de crédito para a compra de máquinas agrícolas, tratores, colheitadeiras e implementos, em alguns casos com 10 anos de prazo e juros de 4,5%, e o FINAME PSI (Programa de Sustentação do Investimento), com juros de 5,5% ao ano e prazo de até 10 anos, que foi prorrogado até 31 de março de 2011”.

Os resultados dessas medidas puderam ser vistos no aumento das vendas desses setores. De acordo com o último levantamento da Anfavea, as vendas internas totais de ônibus (chassi) no atacado em 2010 aumentaram 30,5% em comparação com 2009, passando de 23.877 para 31.154 unidades. As de caminhões e máquinas agrícolas, por sua vez, cresceram 49,7 % (de 114.286 para 171.040 unidades) e 23,8 % (de 55.312 para 68.498 unidades), respectivamente. “Como essas indústrias são as que mais usam aço, o consumo do produto deve continuar alto em 2011”, previu Martins.

O licenciamento de reboques e semirreboques alcançou em 2010 59.252 unidades, um crescimento de 46,27%, sobre as 40.509 unidades emplacadas em 2009; o setor de carrocerias sobre chassis alcançou 110.962 unidades o que representa um aumento de 48,75% sobre 2009. Dessa forma o total geral de implementos rodoviários no mercado interno em 2010 cresceu 47,87%, passando de 115.107 unidades em 2009 para 170.214. As exportações até novembro de 2010 cresceram 37,10%.

Rafael Wolf Campos, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários – ANFIR – acredita que o mercado de implementos em 2011 poderá crescer entre 4% e 5% sobre 2010. “No entanto, é importante lembrar que o crescimento da indústria está condicionado à continuidade dos incentivos fiscais e a

*strong sales growth in 2010, thanks to the credit lines set up by the federal administration. “Among them is the Pro-Truck program,” says the president of the Rio Grande do Sul Steel Association (AARS), José Antonio Fernandes Martins. “The More Food program was created, which finances tractors for small farmers by offering 10-year loans, 3-year grace period and interest rate of 2.5% per year. There are also lines of credit available for purchase of agricultural machinery, tractors, combine harvesters and implements, in some cases offering 10 year loans and interest rate of 4.5%, and the FINAME PSI (Sustained Investments Program), with interest rates of 5.5% a year and up to 10-year payment term, which has been extended until March 31, 2011,” he concluded.*

*The results can be seen in the increased sales recorded by these industries. According to the last survey carried out by the National Association of Car Makers (ANFAVEA), total domestic bus (chassis) sales in the wholesale market in 2010 increased 30.5% compared to 2009, moving from 23,877 to 31,154 units. Sales of trucks and agricultural machinery grew 49.7% (from 114,286 to 171,040 units) and 23.8% (from 55,312 to 68,498 units), respectively. “Since these are the industries that use more steel, the consumption of the products should remain high in 2011,” predicted Martins.*

*The number of license plate registrations of trailers and semis in 2010 totaled 59,252 units, up 46.27% against the 40,509 license plates registered in 2009; the segment of cab-over-engine totaled 110,962 units, which represents a 48.75% increase compared to 2009. Thus, the overall number of roadway vehicles in the domestic market in 2010 rose 47.87%, moving from 115,107 units in 2009 to 170,214. Exports up to November 2010 grew 37.10%.*

*Rafael Wolf Campos, president of the National Association of Roadway Equipment Manufacturers (ANFIR), believes that the market of road equipment should grow 4% to 5% in 2011 compared to 2010.*

disponibilidade de financiamento a custos acessíveis. Caso isto não ocorra, o resultado será igual ou até menor que o registrado em 2010”, alerta.

Outros setores da cadeia do aço no Rio Grande do Sul também tiveram bom desempenho em 2010. “O crescimento foi realmente acelerado e muito positivo no ano passado”, disse Paulo Nunes, vice-presidente da Área de Autopeças da AARS. “Na área de veículos comerciais chegamos muito perto dos números alcançados em 2008.” De acordo com ele, o desempenho de 2008 só não foi totalmente superado por causa do forte arrefecimento das exportações, principalmente afetadas pelo mercado europeu e norte-americano. “De qualquer forma, o setor está trabalhando com excelente nível de utilização dos ativos, gerando empregos e com fornecedores em forte atividade no Brasil, principalmente no Rio Grande do Sul”, completou.

O setor metalmeccânico também passou por uma recuperação em 2010, porém menor. Segundo Sergio Neumann, vice-presidente da Área Metal-Mecânica da AARS, o ano de 2009 em geral e, especificamente, no Rio Grande do Sul foi um ano bastante retraído. “No segundo semestre do ano, pequenos indicadores de recuperação já estavam sendo percebidos, o que não influenciou de forma significativa na recuperação das perdas de aproximadamente 18% na receita do setor, em relação à média do biênio 2007/2008”, disse.

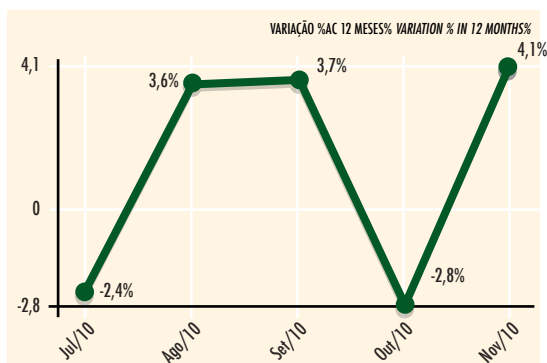
“Nevertheless, it is important to remind that the industry’s growth is dependent upon tax incentives and the availability of financing and affordable costs. If they do not occur, the result will be equal or even lower than recorded in 2010,” he said.

Other industries in the Rio Grande do Sul steel chain also performed well in 2010. “The growth was really accelerated in 2010 and very positive,” said Paulo Nunes, vice-president of the Auto Parts division of AARS. “In the area of commercial vehicles we came very close to 2008 numbers.” According to him, the 2008 performance was not surpassed simply due to the strong cooling of exports, mainly affected by the European and North American markets. “Anyway, the sector has been working on high efficiency levels of utilization of our assets, hiring people, while our suppliers are also in intense activity throughout Brazil as much as in the state of Rio Grande do Sul,” he added.

The heavy machinery sector also underwent a recovery in 2010, but smaller. According to Sergio Neumann, vice-president of the Heavy Machinery division at the AARS, 2009 in general was a very depressed year but especially in Rio Grande do Sul. “In the second half of the year, small indications of recovery could already be seen that did not significantly mitigate losses of about 18% in industry revenue, compared to the average of the biennium 2007-2008,” he said.

FATURAMENTO EARNINGS

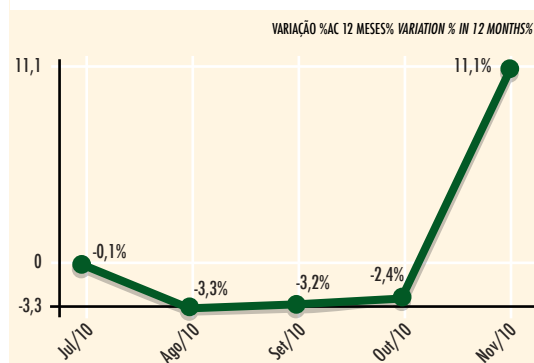
INDICADORES INDUSTRIAIS INDUSTRIAL INDICATORS



Fonte/Source: FIERGS

COMPRA PURCHASE

INDICADORES INDUSTRIAIS INDUSTRIAL INDICATORS



Fonte/Source: FIERGS

### Recuperação parcial

Em 2010, no entanto, houve uma recuperação parcial da atividade econômica no segmento, com exceção dos equipamentos industriais, máquinas operatrizes e demais máquinas e equipamentos para produção industrial, que continuavam com sua atividade bastante acanhada, principalmente em função da redução da competitividade desses itens no mercado internacional. “O crescimento na Área Metal Mecânica no Brasil em 2010 foi impulsionado pelo belíssimo desempenho da indústria automobilística”, explicou. “Como o Rio Grande do Sul não tem uma participação expressiva neste segmento, o crescimento no Estado deve ser inferior à média nacional”.

Já para o setor de máquinas agrícolas, o ano de 2010 apresentou crescimento de 23,8% em relação à comercialização de 2009, informou Gilberto Zago, vice-presidente da Área de Máquinas Agrícolas da AARS. Ele esclarece que em 2009 o setor recuperou o ritmo de produção de 2008. Por isso, ele diz que se for traçada uma linha entre os resultados de 2008 comparativamente a 2010 houve um crescimento em torno de 5%.

Segundo dados da Anfavea, a produção de máquinas agrícolas apresentou crescimento de 34% no acumulado de 2010 comparado a 2009 – 88.742 unidades contra 66.210 respectivamente.

Na área de distribuição, por sua vez, a retomada dos negócios no Rio Grande do Sul começou de forma ascendente a partir do segundo semestre de 2009. “Na nossa indústria tem um elevado peso a produção de máquinas agrícolas, equipamentos de transporte de carga, transporte de passageiros e setor de autopeças”, explicou o vice-presidente da Área de Distribuição da AARS, Valdecir Bersaghi, no início de dezembro. “Estima-se que o setor de distribuição de aço no Estado alcance um crescimento em 2010 de 15% a 20% em comparação com 2009, motivado pela crescente demanda da indústria.”

Para o setor de móveis de aço, o ano de 2010 foi bem melhor que 2009, “mas a pressão dos custos salariais, juros e impostos fizeram com que o esforço deste segmento, em parte, se perdesse”, sustenta Almiro Bartholomey,

### Partial recovery

*In 2010 there was a partial recovery of the segment's economic activity with the exception of industrial equipment, machine tools and other machinery and equipment for industrial production. These areas' activities continue to be slow, mainly due to the reduction of competitiveness of these items in the international market. “The growth in the heavy machinery area in Brazil in 2010 was driven by the fantastic performance of the automobile industry,” he said. “As Rio Grande do Sul does not have a significant participation in this segment, growth in the state should be lower than the national average.”*

*In the case of agricultural equipment, 2010 presented a 23.8% growth compared to the sales in 2009, stated Gilberto Zago, vice-president of the Agricultural Equipment division at the AARS. He explained that “in 2009, the sector recovered the pace of 2008's production. Thus, he said that if we draw a line comparing the results of 2008 to 2010, there was an approximate growth of 5%.*

*According to figures from ANFAVEA, the production of agricultural machinery increased 34% on a 2010 YTD result compared to 2009 – 88,742 units against 66,210 units, respectively.*

*In the area of distribution, the rebound of businesses in Rio Grande do Sul began to take shape as of the second half of 2009. “The manufacturing of agricultural machinery, equipment for freight and passenger transportation and auto parts places significant weight on our industry,” explained the vice-president of the Distribution Area of AARS, Valdecir Bersaghi, in the beginning of December. “The state's sector of steel distribution is estimated to grow 15% to 20% in 2010 compared to 2009, pushed by the increasing demand by the industry.”*

*For the sector of steel furniture, 2010 was much better than 2009, “but part of the effort is lost under the pressure of salary costs, interests and taxes,” said Almiro Bartholomey, vice-president of the*

vice-presidente da Área de Móveis de Aço, da AARS. “A redução do IPI para alguns itens fez com que a maioria das empresas ficasse credora desse imposto. Acreditamos que 2011 será um ano melhor, porém a expectativa da inflação não deixa de ser uma preocupação”.

No caso do setor de material elétrico, o primeiro semestre de 2010 foi de retomada do ritmo pré-crise, graças principalmente ao mercado interno. No mercado internacional, as empresas continuavam com dificuldades devido ao câmbio desfavorável e à própria retração deste mercado. “Já em setembro de 2009 as indústrias de material elétrico sentiram o início da retomada da atividade econômica e o primeiro semestre de 2010 consolidou o movimento de elevação nos negócios”, explicou o vice-presidente da Área de Material Elétrico da AARS, Edson D’Arrigo.

Steel Furniture Area of AARS. “The IPI tax reduction for some items caused most companies to gain credit over this tax. We believe that 2011 will be a better year; although the expectation of inflation remains as a concern.”

In the electric equipment sector, the first half of 2010 regained the pre-crisis pace, thanks mainly to the domestic market. In the international market, companies still had difficulties due to the unfavorable exchange rate and the actual shrinkage of this market. “In September 2009, the industries of electric equipment saw the early rebound of economic activity and in the first half of 2010 consolidated the business growth,” explained the vice-president of the Electric Equipment division of the AARS, Edson D’Arrigo.

## VENDAS INTERNAS TOTAIS NO ATACADO DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS AUTOMOTRIZES

### DOMESTIC WHOLESALERS OF AGRICULTURAL MACHINERY

UNIDADES / UNITS	2010			2009		VARIÇÕES PERCENTUAIS PERCENT VARIATIONS		
	DEZ/DEC A	NOV/NOV B	JAN-DEZ / JAN-DEC C	DEZ/DEC D	JAN-DEZ / JAN-DEC E	A/B	A/D	C/E
TOTAL / TOTAL	3,880	4,738	68,498	5,457	55,312	-18.1	-28.9	23.8
<b>NACIONAIS / LOCALLY-MANUFACTURED</b>	<b>3,810</b>	<b>4,669</b>	<b>67,673</b>	<b>5,393</b>	<b>53,677</b>	<b>-18.4</b>	<b>-29.4</b>	<b>26.1</b>
IMPORTADAS / IMPORTED	70	69	825	64	1,635	1.4	9.4	-49.5
TRATORES DE RODAS / WHEEL TRACTORS	2,735	3,717	56,397	4,054	45,437	-26.4	-32.5	24.1
<b>NACIONAIS / LOCALLY-MANUFACTURED</b>	<b>2,689</b>	<b>3,661</b>	<b>55,709</b>	<b>4,024</b>	<b>44,206</b>	<b>-26.6</b>	<b>-33.2</b>	<b>26.0</b>
IMPORTADOS / IMPORTED	46	56	688	30	1,231	-17.9	53.3	-44.1
TRATORES DE ESTEIRAS / TRACK-TYPE TRACTORS	90	85	878	50	618	5.9	80.0	42.1
<b>NACIONAIS / LOCALLY-MANUFACTURED</b>	<b>72</b>	<b>72</b>	<b>789</b>	<b>45</b>	<b>506</b>	<b>0.0</b>	<b>60.0</b>	<b>55.9</b>
IMPORTADOS / IMPORTED	18	13	89	5	112	3.8.5	260.0	-20.5
CULTIVADORES MOTORIZADOS / TILLERS *	110	182	1,808	210	1,759	-39.6	-47.6	2.8
<b>NACIONAIS / LOCALLY-MANUFACTURED</b>	<b>110</b>	<b>182</b>	<b>1,808</b>	<b>210</b>	<b>1,759</b>	<b>-39.6</b>	<b>-47.6</b>	<b>2.8</b>
IMPORTADOS / IMPORTED	0	0	0	0	0	-	-	-
COLHEITADEIRAS / COMBINES	633	390	4,544	791	3,817	62.3	-20.0	19.0
<b>NACIONAIS / LOCALLY-MANUFACTURED</b>	<b>627</b>	<b>390</b>	<b>4,506</b>	<b>762</b>	<b>3,683</b>	<b>60.8</b>	<b>-17.7</b>	<b>22.3</b>
IMPORTADAS / IMPORTED	6	0	38	29	134	-	-79.3	-71.6
RETROESCAVADEIRAS / LOADERS & BACKHOES	312	364	4,871	352	3,681	-14.3	-11.4	32.3
<b>NACIONAIS / LOCALLY-MANUFACTURED</b>	<b>312</b>	<b>364</b>	<b>4,861</b>	<b>352</b>	<b>3,523</b>	<b>-14.3</b>	<b>-11.4</b>	<b>38.0</b>
IMPORTADAS / IMPORTED	0	0	10	0	158	-	-	-93.7

MIL UNIDADES THOUSAND UNITS	JAN/JAN	FEV/FEB	MAR/MAR	ABR/APR	MAI/MAY	JUN/JUN	JUL/JUL	AGO/AUG	SET/SEP	OUT/OCT	NOV/NOV	DEZ/DEC	ANO/YEAR
<b>2008</b>	<b>2.9</b>	<b>4.0</b>	<b>4.3</b>	<b>4.5</b>	<b>4.7</b>	<b>5.1</b>	<b>5.1</b>	<b>5.1</b>	<b>5.5</b>	<b>5.5</b>	<b>4.3</b>	<b>3.7</b>	<b>54.5</b>
<b>2009</b>	<b>3.1</b>	<b>3.6</b>	<b>4.1</b>	<b>3.9</b>	<b>4.0</b>	<b>4.2</b>	<b>4.8</b>	<b>5.1</b>	<b>5.4</b>	<b>6.2</b>	<b>5.3</b>	<b>5.5</b>	<b>55.3</b>
<b>2010</b>	<b>4.6</b>	<b>5.3</b>	<b>6.6</b>	<b>6.0</b>	<b>6.4</b>	<b>6.1</b>	<b>6.4</b>	<b>6.5</b>	<b>6.1</b>	<b>5.9</b>	<b>4.7</b>	<b>3.9</b>	<b>68.5</b>

Fonte / Source: Anfavea

(\*) Empresas não associadas à Anfavea. / Other companies, non-members of Anfavea.

Ele lembrou que o Brasil foi um dos últimos países a sofrer o impacto da crise econômica internacional de 2008 e um dos primeiros a sair dela. Já o segmento de material elétrico foi um dos primeiros a sofrer esse impacto, por estar atrelado diretamente à construção civil, mas também um dos primeiros a retomar o crescimento. No Brasil, o faturamento da indústria elétrica e eletrônica no ano de 2009 atingiu R\$ 111,8 bilhões, o que representou queda de 9% na comparação com 2008. “O recuo do faturamento das indústrias de material elétrico foi mais modesto, 4% de retração, conforme dados da Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (ABINEE)”, revelou D’Arrigo.

Em 2010, o faturamento do setor eletroeletrônico, por sua vez, aumentou 18% no primeiro semestre na comparação com igual período do ano passado. “Este resultado superou em 3% o realizado no primeiro semestre de 2008, quando o setor estava em plena expansão”, informou D’Arrigo. “Já a indústria de material elétrico de instalação aumentou o faturamento em 24% no primeiro semestre deste ano, comparado com igual período de 2009 (conforme dados da ABINEE) e é possível dizer que voltamos ao patamar de operação de antes da crise de 2008.”

No segmento de aço inox, houve uma retomada de consumo a partir do final de 2009, que se consolidou no primeiro semestre de 2010. Até o final do ano, a expectativa era de que voltasse aos níveis de 2008. O vice-presidente da Área de Aço Inox da AARS, Ildo Paludo deu como exemplo os números da empresa na qual trabalha. “A corporação Tramontina tem dez fábricas no Brasil, em três das quais existe consumo de aço inox”, explicou. “Observada de forma conjunta a tonelagem consumida pelas três fábricas foi de 19,4 mil em 2008; e 16,8 mil em 2009. Para 2010, a previsão era de que o consumo chegasse a 19,6 mil toneladas.”

Segundo o vice-presidente da Área Aços Especiais e Não Planos, Adelar Santarém, o ano de 2010 também foi muito bom para esse segmento. “O consumo desses produtos chegou a 24 mil toneladas, o que representa um crescimento de 23% em relação a 2009 e de 15% em comparação com 2008”, informou.

*He noted that Brazil was one of the last countries to feel the impact of the economic crisis of 2008 and one of the first countries to get out of it. The segment of electrical equipment was among the first to feel the impact because it is directly tied to construction but also one of the first to resume growth. In Brazil, earnings of the electronics industry reached R\$ 111.8 billion in 2009, a decrease of 9% compared to 2008. “The earnings decline in the electrical equipment industry was more modest, minus 4%, according to the Brazilian Association of Electrical Equipment and Electronics (ABINEE),” said D’Arrigo.*

*In 2010, in turn, earnings in the electronics sector increased 18% in the first half compared to the same period last year. “This result exceeded the first semester of 2008, when the sector was booming, by 3%,” informed D’Arrigo. “The electrical installation material sector increased revenue by 24% in the first half of this year compared to the same period in 2009 (according to data from the ABINEE) and we can say that we returned to the level of operations before the 2008 crisis.”*

*In the case of the stainless steel segment, consumption returned to the levels seen in the end of 2009 and consolidated the resurgence in the first half of 2010. By the end of the year, the expectation was that it would return to 2008 levels. Vice-president of the Stainless Steel division at the AARS, Ildo Paludo, gave as an example the numbers of the company where he works. “The Tramontina Corporation has ten factories in Brazil, three of which consume stainless steel,” he said. “The tonnage consumed by the three factories together was 19,400 in 2008 and 16,800 in 2009. For 2010, the consumption is expected to reach 19,600 tons.”*

*According to the vice-president of Special and Non-Flat Steel Products, Adelar Santarém, 2010 was also a very good year for this segment. “The consumption of these products amounted to 24,000 tons, which represents a 23% growth compared to 2009, and a 15% growth against 2008,” he said. “The only difficulty we faced in*

“A única dificuldade que enfrentamos em 2010 foram as importações. Entraram no país muitas ferramentas prontas importadas.” Apesar disso, a expectativa é boa para 2011. “Esperamos o crescimento da indústria automobilística, que consome muito aço especial e longo”, explica Santarém.

### Expectativas positivas

Para José Victor Basso, vice-presidente da Área de Embalagens da AARS, 2009 foi um ano que deveria ser esquecido. “Nosso segmento apresentou uma queda de 18% a 20% em relação a 2008”, justificou. Em outubro, as expectativas do setor para 2010 eram positivas. Se elas se confirmassem, haveria um crescimento de 15% a 18%, mas ainda ficariam abaixo do patamar de negócios de 2008. Segundo Basso, o segundo semestre se mantinha bom para o setor até outubro, porque sazonalmente o mercado de tintas se aquece nesse período. Como o setor fornece as embalagens para esses produtos, seus negócios também crescem.

Segundo o vice-presidente da Área de Transportes da AARS, Jaime Vergani, para esse segmento, a crise internacional, que chegou mais forte no final de 2009, trouxe sérias dificuldades. A exemplo de Paludo, ele também usa como exemplo a empresa em que trabalha, a Randon, da qual é diretor de Suprimentos, Administrativo e de

2010 was imports. Many “imported and ready to use tools” entered the country. Nevertheless, the expectation for 2011 is good. “We expect the growth of the car making industry, which uses a lot of special purpose and long steel,” explained Santarém.

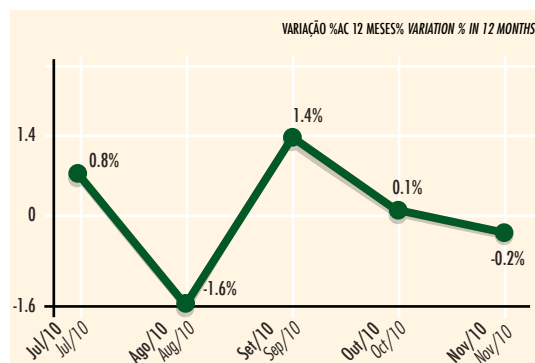
### Positive expectations

For José Victor Basso, vice-president of the Packing division of the AARS, 2009 was a year that should be forgotten. “Our segment was down 18% to 20% compared to 2008,” he stated. In October, expectations for 2010 were positive. If they were confirmed, there would be an increase of 15% to 18% but we would still be below 2008 business figures. According to Basso, the second half of the year was good for the sector until October, because seasonally the paint market heats up in this period. As the sector provides the packaging for such products, businesses also grow.

According to the vice-president of the Transports division of AARS, Jaime Vergani, the international crisis hit this segments with increased strength in late 2009, bringing serious difficulties. Just as Paludo, he also used the company where he works as the director of Supplies, Administration and Finance, Randon, as

### MÉDIA SALARIAL AVERAGE SALARY

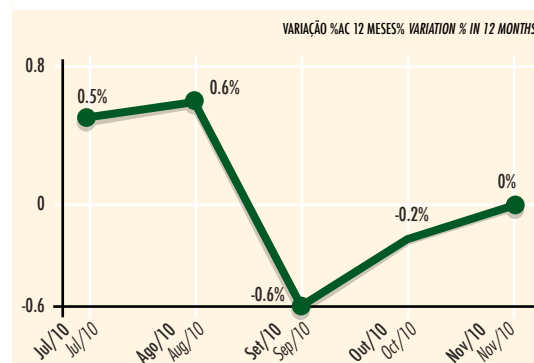
INDICADORES INDUSTRIAIS INDUSTRIAL INDICATORS



Fonte/Source: FIERGS

### EMPREGO EMPLOYMENT

INDICADORES INDUSTRIAIS INDUSTRIAL INDICATORS



Fonte/Source: FIERGS

Finanças. “Nossa empresa teve que usar criatividade e contou com a parceria de todos para dar continuidade à produção sem necessidade de reduzir o quadro de pessoal”, explicou. “Promovemos com sucesso a redução de jornada de trabalho para preservar os empregos uma vez que, além da questão social causada pelo desemprego, sabemos o quanto custa formar e aperfeiçoar os nossos funcionários. Tínhamos investido na ampliação das fábricas e certamente na retomada seria muito mais difícil reaver os talentos formados.”

O resultado, de acordo com Vergani, foi que a superação da crise e a retomada do crescimento, a partir do último quadrimestre de 2009, foi impulsionado principalmente pela forte demanda interna e a recuperação gradual dos mercados externos. “Os pacotes de incentivos (IPI e BNDES) tiveram papel fundamental nesta retomada”, reconheceu. “O setor de implementos deverá crescer na ordem de 2% a 3% neste ano, devendo fechar com uma produção de cerca de 155 mil unidades, das quais 96 mil na categoria leve e 59 mil pesados (reboques e semirreboques). E o mercado interno tem sido o principal consumidor. Segundo Mário Rinaldi, diretor-executivo da ANFIR, as exportações de janeiro a outubro registraram crescimento de 42,12%. Foram exportadas 3.570 unidades, ante as 2.512 de igual período de 2009. “Devemos fechar o ano com cerca de 4.000 unidades exportadas. A situação do câmbio está comprometendo a competitividade do País. As exportações estão sendo mantidas apenas para preservar a estrutura de distribuição existente”, concluiu.

Embora todos os setores tenham apresentado recuperação em 2010, eles não passaram o ano sem dificuldades. Segundo Vergani, um dos maiores problemas enfrentados pelo segmento de transportes foi com a cadeia de suprimentos, que não respondeu na mesma medida no momento da retomada de mercado iniciada no último quadrimestre de 2009 e continuada em 2010. “Este fato acabou influenciando na capacidade rápida de reação”, explicou. “Aliada à questão industrial propriamente dita, houve ainda o movimento sindical, cujas ações em frente às fábricas prejudicaram

an example. “Our company had to be creative and count on everyone’s collaboration to continue production without reducing staff,” he said. “We successfully instituted the reduction of working hours to preserve jobs, given that we know what it costs to train and teach new skills to our employees, as much as the social cost of unemployment. We had invested in the expansion of the factories and certainly, as sales returned, it would be much more difficult to recover trained talents.”

The result, according to Vergani, was that the sector faced the crisis and recovery began in the last quarter of 2009, driven mainly by the strong domestic demand and the gradual rebound of international markets. “The incentive packages (IPI tax reduction and BNDES bank credit) had a key role in this recovery,” he acknowledged. “The national equipment industry should grow at about 2% to 3%, closing the year with a production of about 155,000 units, 96,000 of which in the light category and 59,000 in the heavy (trailers and semitrailers).

The national market has been the main consumer. According to Mário Rinaldi, executive director of the ANFIR, export sales from January to October grew 42.12%. 3,570 units were exported, against 2,512 units in the same period of 2009. “We should end the year with almost 4,000 units exported. The currency exchange rate hinders the country’s competitiveness. Exports are kept only to maintain the existing distribution structure,” he concluded.

Although all sectors recovered in 2010, they did not get through the year without some difficulty. According to Vergani, one of the biggest problems faced by the transportation sector was that the supply chain did not respond the same way as the market, when recovery started in the last quarter of 2009 and continued in 2010. “This actually ended up influencing the quick reaction ability,” he explained. “Combined with the industrial issue itself, there was also the union movement, whose actions in front of factories negatively

o volume de produção. Mesmo assim, a organização interna da produção e o esforço conjunto deveriam fazer com que 2010 se encerrassem num patamar semelhante ao de 2008 e muito próximo do recorde histórico.”

Paludo, por sua vez, lembra que o segmento de aço inox enfrentou duas dificuldades principais: a concorrência chinesa, especialmente em panelas, e os entraves para continuar exportando. “As três fábricas da Tramontina investiram muito e desenvolveram linhas para exportar para o mundo inteiro produtos de cutelaria, talheres, panelas e pias, mas o câmbio impediu maior volume de vendas ao exterior”, queixou-se. O setor de material elétrico também enfrentou dois obstáculos principais. “Um deles foi a dificuldade de encontrar mão-de-obra qualificada e o impacto disso na retomada do ritmo das fábricas”, revelou D’Arrigo. “O outro foi o fato de algumas matérias-primas terem escasseado, o que fez com que seus preços subissem e afetassem diretamente os custos de produção.”

**Construindo com aço**

A Região sul, assim como o restante do Brasil, passa por uma fase de crescimento e prosperidade econômica das classes B e C. Só em Porto Alegre, em torno de 60 mil famílias estão inscritas no programa Minha Casa, Minha Vida, do Governo Federal. “A resposta para a construção em

affected the volume of production. Even so, the internal organization of production and the team effort should help close 2010 at a level similar to 2008 and very close to the historical highs.”

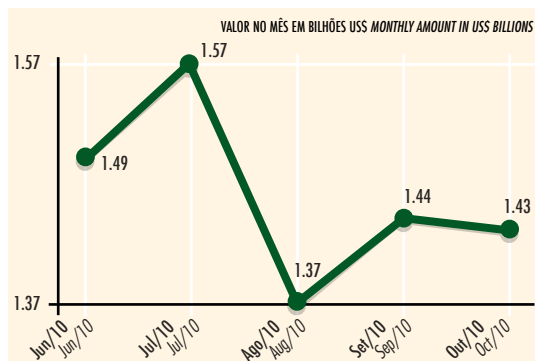
Paludo notes that the segment of stainless steel faced two major difficulties: the Chinese competition, especially in pots and pans, and barriers to continue exporting. “The three Tramontina factories invested heavily and developed export lines of cutlery, silverware, pots and sinks for the whole world, but the exchange rate has prevented a greater volume of sales abroad,” he complained. The electrical equipment industry also faced two major obstacles. “One was the difficulty in finding skilled labor and the impact of it on the factories’ recovery pace,” said D’Arrigo. “The other was the fact that some raw materials were scarce. This meant that prices went up, thus directly affecting production costs.”

**Constructing with steel**

The southern region, as well as the rest of Brazil, is going through a stage of economic growth and prosperity of the lower classes. In Porto Alegre only, some 60,000 families are enrolled in the My House, My Life program, promoted by the federal government. “The answer for

**EXPORTAÇÕES TOTAIS TOTAL EXPORTS**

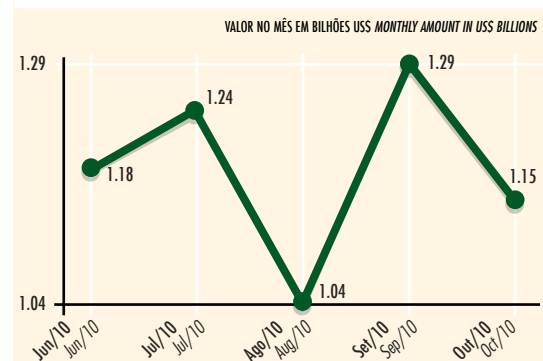
INDICADORES INDUSTRIAIS INDUSTRIAL INDICATORS



Fonte/Source: FIERGS

**IMPORTAÇÕES TOTAIS TOTAL IMPORTS**

INDICADORES INDUSTRIAIS INDUSTRIAL INDICATORS



Fonte/Source: FIERGS

massa de edifícios populares em um prazo de tempo que atenda essas necessidades é a construção metálica. Enquanto na obra se faz a terraplanagem e fundações, os edifícios estarão sendo fabricados em uma indústria metalúrgica, proporcionando agilidade na entrega final”, afirma o diretor presidente da Medabil Sistemas Construtivos, César Bilibio.

Escolas, hospitais, hotéis e edifícios comerciais, por exemplo, podem ser disponibilizados em metade do tempo habitual, graças às soluções encontradas na construção metálica. Quando se industrializa a construção, obtém-se limpeza, eficiência e custo competitivo, metas tão desejadas pelo investidor e a comunidade no entorno do empreendimento.

A Copa do Mundo e as Olimpíadas já atraem investidores para o setor hoteleiro, o mesmo acontece para o setor comercial e de infraestrutura. Tudo poderá ser feito em aço, que imprimirá rapidez e versatilidade nas soluções

Segundo Bilibio, um exemplo da eficiência desse tipo de construção, pode ser observado quando, por exemplo, lajes metálicas (*steel deck*) são montadas nesses edifícios. Não são utilizadas escoras de madeira e a construção se destaca pela limpeza visual. Banheiros pré-fabricados, fechamentos internos e de fachada e outras tantas melhorias farão, em um futuro próximo, a construção ser muito mais rápida e mais barata.

“Desse modo, esperamos que o governo estadual seja sensível aos problemas que diminuem a competitividade da construção metálica. A busca da isonomia dos impostos estaduais entre construções moldadas *in loco* e as pré-fabricadas e transportadas ao *site* da construção, é condição fundamental para o incremento desse segmento. A diferença entre os impostos nos onera e tem impedido



**Esperamos que o governo estadual seja sensível aos problemas que diminuem a competitividade da construção metálica**

**We expect the state government to be aware of problems that hinder the competitive edge of metal construction**

*the mass construction of low cost home buildings within a timeframe that meets these needs is metal construction. While the ground is leveled and foundations are prepared, the buildings are actually being manufactured by the steelworks industry. This provides agility for the final delivery,” said the president director of Medabil Sistemas Construtivos, César Bilibio.*

*Schools, hospitals, hotels and commercial buildings, for example, can be delivered in half of the usual time, thanks to the solutions offered by metal construction. By industrializing construction, cleanliness, efficiency and*

*competitive cost are achieved, which is mostly desired by both investors and the community concerning the enterprise.*

*The FIFA World Cup and the Olympics have already been attracting investors into the sector of hotels, and the same has been happening in the segments of commerce and infrastructure. Anything can be made in steel, providing solutions with speed and versatility.*

*According to Bilibio, an example of the efficiency of this type of construction is assembling steel decks in buildings such as these. Wood supports are not necessary and the construction site stands out for its visual cleanliness. Pre-fabricated bathrooms, internal and façade finishing, and so many other improvements will make construction much faster and cheaper in the near future.*

*“Thus, we expect the state government to be aware of problems that hinder the competitive edge of metal construction. The battle for state tax isonomy between on-site modeled construction and pre-fabricated modular construction is a crucial condition for the development of this sector. Higher taxes make the latter more expensive and prevent that construction*

a evolução da construção dos métodos tradicionais para o especializado”, declarou José Eliseu Verzoni, vice-presidente da área de construção metálica da AARS.

### Problemas comuns

Além dos problemas setoriais, houve aqueles comuns a vários segmentos. O mais lembrado por todos é o da infraestrutura. “O setor metalmecânico do Rio Grande do Sul é penalizado pela posição geográfica e, consequentemente, pela precária infraestrutura de transportes”, disse Neumann. “Nosso setor lida com itens de porte expressivo, que requerem muita eficiência logística para ganhar competitividade nacional. Este problema ainda não foi superado e está se agravando.”

Paulo Nunes, da área de Autopeças, concorda. “Estamos com um déficit incalculável em nossa malha rodoviária, que cria ineficiências e demoras altamente prejudiciais para as empresas e os cidadãos em geral”, reclamou. “É incrível crescer e não poder ter velocidade de entregas, de recebimentos em tempo certo, nem operar com níveis de inventários mais compatíveis para o negócio, gerando maior flexibilidade, crescendo em competitividade. A infraestrutura continua muito incompetente perante a velocidade que necessitamos ter para melhor fluir nossos negócios.”

Zago, por sua vez, lembra de outro problema de logística, que ele chama de passeio do aço. “Nós, no Rio Grande do Sul, compramos o aço em Minas Gerais ou São Paulo e trazemos para cá e depois ele volta em forma de trator, de colheitadeira ou outras máquinas”, explicou. “Nós temos o ônus da saída no Rio Grande do Sul de uma carreta, com dois ou três tratores e rodar 2.000 km para poder chegar próximo ao ponto onde nós compramos a matéria prima.” Por isso, ele defende que essa situação deveria ter um tratamento especial por parte dos governos.

Apesar das dificuldades que todos os setores enfrentaram em 2010, as expectativas para 2011 podem ser classificadas como otimistas, disse Paulo Nunes. “O Rio Grande do Sul deverá continuar crescendo a níveis compatíveis com o crescimento

*using traditional methods can evolve to specialized processes,” said José Eliseu Verzoni, vice-president of AARS for the Metal Construction Area.*

### Common problems

*In addition to each sector’s problems, there were issues shared by many. The most commonly mentioned is infrastructure. “The heavy machinery sector of Rio Grande do Sul is hampered by its geographical position and, consequently, by the poor transportation infrastructure,” said Neumann. “Our sector deals with items of significant size, which require logistical efficiency to gain national competitiveness. This problem has not been surpassed and is getting worse.”*

*Paulo Nunes, from the Auto Parts division, agreed. “We have an immensurable deficit in our road network, which creates inefficiencies and delays highly harmful to businesses and citizens in general,” he complained. “It is incredible to grow but not to be able to make deliveries faster, receive deliveries on time, or to operate with inventory levels more adequate to the business that create more flexibility and increase competitiveness. The infrastructure is still very inadequate regarding the speed we need to better run our businesses.”*

*Zago, however, mentions another problem he calls the steel stroll. “In Rio Grande do Sul we buy steel from Minas Gerais or São Paulo, bring it here, and then the steel returns as a tractor, combine-harvester or other machinery,” he explains. “We have the burden to load two or three tractors onto a semi and drive it 2000 km, close to where we originally bought the supplies.” For that reason he believes the government should give this situation special treatment.*

*Despite the difficulties every sector faced in 2010, expectations for 2011 can be regarded as optimistic, said Paulo Nunes. “Rio Grande do Sul will*

do PIB Nacional. Apostamos em um crescimento na casa dos 6% a 7% em 2011 com relação a 2010”.

D'Arrigo, por sua vez, afirmou que seu segmento trabalha com uma expectativa de crescimento entre 10% e 15% para o ano de 2011. “Isso deve ocorrer porque os negócios da área de material elétrico continuam contando com o bom desempenho do setor de construção civil, que permanece estimulado por várias medidas e projetos do governo federal”, explicou. “Entre eles, estão o programa Minha Casa, Minha Vida; a ampliação do prazo de vigência da redução do IPI para materiais de construção (nos quais se incluem os materiais elétricos), até o final de dezembro de 2010; linhas especiais de financiamento para o setor, além da Copa do Mundo em 2014; dos Jogos Olímpicos e Paraolímpicos no Rio em 2016 e do projeto de exploração do pré-sal.”

Paludo também tem boas expectativas para o seu segmento. “Se o câmbio atual for mantido, o crescimento do consumo de aço inox em 2011 será de 10% a 15%”, previu. “Mas se o câmbio não penalizar as exportações como faz hoje, o crescimento no consumo do produto crescerá acima de 30%. Além disso, existe também boa perspectiva em função da Copa do Mundo de 2014 e das Olimpíadas, eventos para os quais os investimentos devem começar imediatamente. Isto colaborará para o crescimento projetado de 30%.” Na área de embalagens, Basso previu um crescimento de 8% a 10% em relação a 2010, um pouquinho acima do que foi movimentado em 2008.

Apesar das melhores expectativas para os próximos anos, Neumann, do segmento metalmeccânico, disse que “não existe crescimento de longo prazo calcado unicamente no mercado interno. A competitividade dos produtos brasileiros no mercado internacional é o aspecto mais importante para o crescimento de longo prazo. Para atingir este objetivo, grandes investimentos na infraestrutura social e logística serão necessários. Na parte social, entendo que a formação ética, moral e técnica devam ser prioridade para a qualificação e harmonização das relações sociais no país”.

*continue to grow at levels similar to the growth of the Brazilian GDP. We foresee growth at around 6% to 7% in 2011, compared to 2010.”*

*D'Arrigo, in turn, said that his segment expects growth between 10% and 15% for 2011. “This should happen because businesses in the electrical equipment area still counts on a good performance of the construction sector, which remains heated due to various measures and projects by the federal government,” he explained. “Among them: the My House, My Life program; the extension of the IPI tax reduction for building materials (which include electrical materials) until the end of December 2010; special lines of credit for the sector; not to mention the 2014 FIFA World Cup; the Olympic and Para-Olympic Games in Rio in 2016; and the project to explore the offshore pre-salt oil fields.”*

*Paludo also has high hopes for his segment. “If the current exchange rate is maintained, the growth in consumption of stainless steel in 2011 will be at 10% to 15%,” he predicted. “But if the exchange rate does not hurt exports as it does today, growth in consumption of the product will be over 30%. Moreover, there is also a good perspective based on the 2014 FIFA World Cup and the Olympics, events for which investments should begin immediately. This will contribute to the projected growth of 30%.” In terms of packaging, Basso forecasts an 8% to 10% growth over 2010, slightly above 2008 levels.*

*In spite of the great expectations for the next few years, Neumann, from the heavy machinery segment, said that he believes that there can be no long-term growth based solely on the domestic market. The competitiveness of Brazilian products on the international market is the most important aspect for long-term growth. To achieve this, large investments in social infrastructure and logistics are required. On the social aspect, I understand that the ethical, moral and technical structure should be the priority for qualification and harmonization of social relations in the country.”*