CÂMARA SETORIAL DE COMÉRCIO EXTERIOR

ATA DA 2ª REUNIÃO/2020 **DATA: 09/09/2020**

INÍCIO: 10h **TÉRMINO: 12h**

LOCAL: **ABFA/SINAFER**
ENDEREÇO: Rua Minas Gerais, 190, Higienópolis, São Paulo - SP

1 PARTICIPANTES – PONTO FOCAL: WEBEX

Entidade (Em ordem alfabética)	Representante
ABFA/SINAFER	Carlos Martins
ABFA/SINAFER	Giorlanio Ressurreição Novais
ABFA/SINAFER	Guilherme Macarron
ABFA/SINAFER	Luciana Batista
ABRASIPA	Márcio Souza
ASCAMP	Deborah Assad
DORMER	Renato Brandão
GUHRING	Glaucia Araldi
IMERYS	Ronald Marinho
KETER	Elly Petzenbaum
LIXAS TATU	Giovana Tavares
LOYAL/LEAL CARNEIRO	Patrícia Moraes
OSG	Rodrigo Katsuda
STARRETT	José Antonio Goes
STARRETT	Juliana Rocha

2 Abertura

Carlos Martins, presidente executivo das entidades ABFA e SINAFER, deu as boas-vindas aos participantes, mencionou sobre manter as câmeras e os microfones fechados para agilizar o desenvolvimento da reunião e passou a palavra para José Antonio Goes, coordenador desta câmara setorial.

José Antonio Goes, representante da STARRETT e coordenador da câmara setorial de comércio exterior, deu as boas-vindas aos participantes e informou que o objetivo desta reunião é a retomada dos trabalhos e receber sugestões. Mencionou que espera poder realizar uma reunião presencial do grupo em breve e solicitou que cada participante apresente e comente o andamento dos negócios, para em seguida entrar na pauta deste encontro.

3 Apresentações

José Antonio Goes, representante da STARRETT, informou que a empresa não parou as atividades e que no geral está indo bem. Comentou que a empresa planejou suas atividades nos meses de março, abril e maio e conseguiu passar pela pandemia sem problemas. Também manteve os contatos da América Latina virtualmente.

Deborah Assad, representante da ASCAMP, informou que a empresa continua trabalhando com estratégias definidas para superar as dificuldades. Continua atuando no comércio exterior. Procurou algumas atividades junto a APEX, mas acredita que são necessárias mais informações.

Carlos Martins comentou que abordará o assunto da APEX mais adiante.

Elly Petzenbaum, representante da KETER, mencionou que houve alta nas vendas, a produção está em 50% e que os compradores estão aproveitando a situação para reduzir preços. Não faz exportações. Está tentando marcar visitas, mas não está conseguindo concretizar.

Giovana Tavares, representante da LIXAS TATU, mencionou que atualmente a produção está totalmente tomada, embora abril e maio não tenham sido tão bons, atualmente a produção foi retomada em 100% e está adequando o prazo de entrega. Fez exportações para o Uruguai e Paraguai, mas está com dificuldade em precificação. Comentou que não há balizador de preços nestes países. Mencionou que são os clientes que apresentam os preços dos concorrentes.

Juliana Rocha, representante da STARRETT, informou que as atividades estão normais, as exportações estão normais para Ásia, EUA e América Latina, inclusive está com reserva de *booking*. Está trabalhando forte com os despachantes. Tem recebido pedidos normalmente.

Marcio Souza, representante da ABRASIPA, mencionou que está enfrentando problemas. As exportações são pontuais, como Paraguai, EUA e alguns países europeus. Comentou que o volume diminuiu bastante em comparação com anos anteriores.

Patricia Moraes, representante da LOYAL/LEAL CARNEIRO, está sem microfone, mas conseguindo acompanhar a reunião. Informou por mensagem de texto: "*Nosso cenário é de importação com dólar alto e queda de vendas e enfrentando algumas restrições de booking e com frete alto no momento*."

Rodrigo Katsuda, representante da OSG, comentou que houve redução da jornada em 25%, mas já retomou em 100%. Está recebendo consultas dos distribuidores internacionais e continua exportando para a América Latina e *intercompany*. A demanda dos EUA foi reduzida. Observou que no geral, as vendas caíram, mas estão crescendo novamente.

Ronald Marinho, representante da IMERYS, continuou exportando normalmente durante a pandemia, embora Argentina, Peru, Colômbia e EUA tenham diminuído as compras de abril até junho, todavia o volume de vendas interno conseguiu manter o total da empresa. Espera a partir de outubro ter uma recuperação do mercado americano, europeu e argentino.

4 Pesquisa Comércio Exterior

Guilherme Macarron, assessor da presidência ABFA/SINAFER, apresentou os resultados mais relevantes da pesquisa de comércio exterior aplicada recentemente, informou que os mercados mais interessantes para visitação são Chile, seguido pela Argentina, sendo o melhor período para a realização da missão no Chile, o segundo trimestre de 2021.

5 Webinar

Guilherme Macarron mencinou que as empresas sugeriram cursos para aprimoramento em vendas e marketing digital, como capacitação para apresentação em feiras e rodadas de negócios e como trabalhar o marketing digital através do *e-commerce*.

6 Boletim Destaque Setorial

Guilherme Macarrón apresentou o Boletim Destaque Setorial da FIESP com foco na exportação, o qual está disponível no site da ABFA em informações econômicas.
Carlos Martins mencionou que este boletim é mensal, apresenta o acumulado anual e as exportações e importações divididas por NCM. Sugeriu que as empresas visitem e explorem mais o boletim. Complementou que mensalmente este relatório é publicado pela FIESP.

7 Pesquisa setorial

Guilherme Macarrón convidou os participantes para conhecer e participar desta pesquisa de caráter econômico. Comentou sobre os setores que estão aderindo à pesquisa e apresentou o relatório.
Carlos Martins mencionou que é um relatório completo, colaborando com o planejamento estratégico das empresas.

8 *Brazilian Tools*

Guilherme Macarrón comentou que o projeto *Brazilian Tools* foi descontinuado devido à falta de interesse do Governo Federal, todavia a ABFA está em contato com a Camâra de Comércio Árabe, que apresenta excelentes possibilidades de negócios para o setor de ferramentas.

9 Sugestões

Carlos Martins comentou que outras entidades estão procurando a ABFA para divulgar contatos de fabricantes que possam fornecer ferramentas ao exterior. Também mencionou sobre o Guia de Ferramentas, que na época era impresso, comentou que era um catálogo de fabricantes, ferramentas e preços muito interessante para o setor, todavia foi descontinuado. Atualmente, a sugestão é elaborar um **catálogo virtual de fornecedores de ferramentas** e como exemplo citou e apresentou o catálogo de fornecedores da China.
José Antonio Goes comentou que o grupo poderia trocar ideias sobre diversas ações a serem desenvolvidas no mundo digital, por exemplo **contato com clientes via plataforma digital**, **explorar o mundo digital das missões já realizadas, homologação técnica virtual (entre fabricantes e distribuidores), treinamentos digitais de representantes (produtos)**.
Guilherme Macarron comentou sobre ter um ***e-commerce* do setor** para evitar importação fraudulenta.
José Antonio Goes colocou-se à disposição para realizar reuniões com cada participante deste encontro, semanalmente, com o objetivo de ouvir as sugestões e apresentá-las na próxima reunião do grupo. Também sugeriu segmentar o setor de ferramentas quanto ao e-commerce.
Giovanna Tavares sugeriu fazer um **"*reminder*" das missões anteriores**, por mensagem de texto ela escreveu: "*talvez uma reciclagem por estas plataformas com quem falamos presencialmente com invites e manter networking das missões que já fizemos*".
José Antonio Goes aceitou a sugestão da Giovanna Tavares e comentou sobre a excelente estrutura de formação de mercado do Peru.
Carlos Martins sugeriu que o grupo escolha um país das missões anteriores e tente colocar em prática a sugestão de "*reminder*".
José Antonio Goes comentou que poderia iniciar pelo Paraguai devido ao bom atendimento recebido na Embaixada. Também mencionou que nas próximas reuniões do grupo poderia ter convidados para apresentar **palestras em comércio exterior**.
Carlos Martins fará internamente o levantamento de dados da missão realizada no Paraguai e elaborará o cronograma de ações para realizar um "*reminder*", também analisará a capacidade tecnológica para a realização de rodadas de negócios virtuais.

José Antonio Goes sugeriu uma **palestra sobre as tendências no mundo digital** para o próximo encontro do grupo de comércio exterior.
Márcio Souza sugeriu realizar uma **pesquisa de dados junto às instituições de outros países**.
Carlos Martins comentou que a FIESP tem condições de passar informações sobre diversos países para o processo exportação/importação.
Deborah Assad pediu para retomar o contato com a APEX e solicitar o **mapa de oportunidades de mercado** como sugestão de palestra para os próximos encontros.
Carlos Martins mencionou que entrará em contato com a APEX.

10 Encerramento

José Antonio Goes encerrou esta reunião, agradecendo a participação de todos e comentou que dará andamento junto com a equipe da ABFA às sugestões apresentadas nesta reunião.

Carlos Martins
Presidente Executivo