

Muito trabalho e novos projetos na TROX do Brasil

TROX[®] TECHNIK
A arte na movimentação do ar

EMPRESA COMEMORA A PARCERIA COM O SINDIMETAL/PR

A TROX do Brasil é uma empresa focada na produção de equipamentos e acessórios para difusão de ar, acústica, filtragem e ventilação. O Diretor Administrativo e Financeiro, Alceu Tomkiw, exemplifica alguns destes produtos. “Trabalhamos com filtros de ar e estruturas, portas acústicas e atenuadores de ruído, juntas de expansão, unidades de tratamento de ar, entre outras mercadorias”, explica. Para ele é muito importante ser associado ao Sindimetal/PR. “Ao ser parceiro de um sindicato como este, temos a possibilidade de participar e estar presentes nas atividades do setor metalúrgico paranaense, o que proporciona maior visibilidade e, até mesmo, novas possibilidades de negócios”, destaca.

O Diretor da TROX comenta, ainda, outros benefícios de ser associado ao Sindimetal/PR. “Alguns dos maiores auxílios que recebemos é obter o reconhecimento dos órgãos públicos e privados das dificuldades que o setor possa ter, e isso só é possível graças a representatividade que este sindicato possui. Além disso, ele também proporciona soluções adequadas aos associados nas mais diversas situações”, ressalta.

Com relação ao trabalho do Sindimetal/PR, o Diretor da TROX do Brasil destaca a importância do sindicato no mercado paranaense. “A força da representatividade dele aqui no Paraná é grande. Os trabalhos da equipe de profissionais que atuam em benefício dos associados também são percebidos com muita eficiência. Por todas estas questões estamos muito satisfeitos com o trabalho que temos em conjunto com o Sindimetal/PR”, conclui.

Alceu Tomkiw explica que a TROX do Brasil possui extrema confiança no real crescimento do Brasil, em termos futuros. “Temos este conceito na nossa estratégia. Consideramos este



atual momento de crise econômico-financeira como passageiro e confiamos nos nossos produtos”, lembra. Ele comenta ainda sobre os negócios internacionais da empresa. “No nosso laboratório da matriz, na Alemanha, estamos sempre desenvolvendo novos produtos e readaptando-os às exigências do mercado. Para sempre oferecer produtos de alta qualidade ao mercado brasileiro estamos investindo no próprio laboratório de testes para melhorar, ainda mais, a eficiência dos nossos produtos”, enfatiza.

Empreendedorismo



O exemplo de empresas que já enfrentaram várias crises

DIRETORES DA FAMIT E DA IGASA DESCREVEM COMO CONSEGUIRAM SE MANTER NA ATIVA

Manter-se por muito tempo em um mercado competitivo como o brasileiro é bastante difícil. De acordo com uma pesquisa realizada pelo SEBRAE-MG (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais), o tempo médio de uma empresa no mercado é de 12 anos. Além das dificuldades de abrir um negócio, é preciso saber lidar com a concorrência oferecendo um produto ou serviço de qualidade ao cliente, bem como saber lidar com as diversas crises que se apresentam, sejam elas internas ou externas.

Neste contexto a Fábrica de Artefatos de Metais Irmãos Trevisan Ltda (FAMIT) e a IGASA S/A (Indústria e Comércio de Auto Peças) se destacam, pois estão no mercado há bastante tempo. Para o Presidente da FAMIT, Marcos Vinícius Trevisan, a empresa já passou por várias crises nos 54 anos de mercado, mas sempre conseguiu contornar a situação com muito trabalho. Com a experiência adquirida ele destaca que a tendência do mercado é sempre o equilíbrio. Segundo ele, durante os

meses de julho e agosto de 2008, o mercado estava aquecido mas com falta de mão-de-obra, o que demonstrava a necessidade da indústria produzir. “Agora a situação é oposta. A crise é um ajuste do próprio mercado, que pode demorar pouco ou muito tempo, mas sempre passa”, afirma.

Para o Diretor Industrial da IGASA, Edgard Calvet Gonçalves Júnior, uma das piores crises que a empresa de 57 anos passou foi com relação à falta de matéria-prima. “Este foi um problema muito grande que afetou bastante a empresa. Nós conseguimos resolver esta situação por meio de um bom relacionamento tanto com os clientes, como com os fornecedores e com o mercado como um todo”, observa. Ele ressalta que a transparência é essencial nesses momentos. “É preciso ser claro, objetivo e sincero com todos os seus públicos e sempre primar pela qualidade dos seus produtos”, enfatiza.

O Presidente da FAMIT lembra que houve queda nas vendas com a crise atual, mas que a experiência ensinou a buscar outras alternativas. “A empresa precisa garantir um capital para se manter nesses períodos, e este investimento não deve ser proveniente da venda imediata dos produtos. Cada empresa sente a crise de uma maneira

própria. Alguns segmentos sentiram mais do que outros, mas é importante que as empresas entendam que a crise faz parte do processo de ajuste econômico”, garante.

De acordo com o Diretor da IGASA, em toda crise, cada um deve fazer o seu papel. Com relação à crise atual, ele comenta que o Governo Federal está muito ausente. “Uma atitude que o Governo poderia tomar para amenizar os efeitos da crise é dispensar ou, pelo menos, parcelar os impostos. Outra ação bastante importante seria a maior austeridade com relação ao comércio informal, que não possui notas fiscais e não paga carga tributária. Em função disso eles acabam conseguindo um preço melhor no mercado”, conclui.

Apesar desta situação instável, Trevisan afirma que a perspectiva da FAMIT é de muito trabalho. “Os investimentos continuam em equipamentos, pessoal e, é claro, muita atenção no mercado. Por isso também estamos apostando nas medidas de prevenção a crises”, enfatiza. Ele conclui que, apesar de tudo, este também é um momento de oportunidades e quem souber aproveitá-lo sairá na frente e conquistará mais clientes.

MARÇO

- **11/03** - Palestra "Comunicação Assertiva" - Palestrante Marcos Meyer. Horário e local: das 19h às 21h, no auditório do Sindimetal/PR.
- **12/03** - Palestra do Movimento Nacional para Recuperação das Empresas Brasileiras (MNReb). Horário e local: às 19h, no auditório Sindimetal/PR.
- **16/03** - Fórum de Aprendizagem - Assinatura do Convênio - Programa Jovem Aprendiz - Ministério Público do Trabalho. Horário e local: das 14h às 17h - Rua Vicente Machado, 84 - Centro - Curitiba - PR.
- **16/03 a 27/03** - Programa Cozinha Brasil - ACIAA. Horário e local: das 08h às 22h, em Araucária.
- **17/03** - Lançamento do Termo de Convênio - Qualificação Profissional para Pessoas com Deficiência nas empresas Horário e local: das 8h30 às 11h, no Sindimetal/PR - parceria SENAI/SESI/SINDIMETAL e Secretaria do Trabalho.
- **18/03** - Reunião do Grupo de Recursos Humanos. Horário e local: das 08h às 10h30, no Sindimetal/PR.
- **19/03** - Grupo de Estudos de Gestão da Qualidade (GEGQ). Horário e local: das 08h às 12h, no auditório Sindimetal/PR.

- **19/03** - Reunião do Grupo de Estudos de Segurança do Trabalho (GESTS). Horário e local: das 14h às 16h, no auditório Sindimetal/PR.
- **23/03** - Curso de LIBRAS À DISTÂNCIA, parceria SENAI - primeira aula presencial. Horário e local: das 8h30 às 10h30, no Sindimetal/PR.
- **24/03** - Workshop de Automação Industrial- parceria SENAI - Horário e local: das 14h às 22h, no SESI/CIC.
- **26/03** - Palestra do Movimento Nacional para Recuperação das Empresas Brasileiras (MNReb). Horário e local: às 19h, no auditório Sindimetal/PR.
- **30/03 a 03/04** - Curso Planejamento e Controle da Produção - Parceria SENAI/PR. Horário e local: das 18h às 21h45, no Sindimetal/PR.

- **15/04** - Reunião do Grupo de Recursos Humanos. Horário e local: das 08h às 10h30, no Sindimetal/PR.
- **16/04** - Palestra do Movimento Nacional para Recuperação das Empresas Brasileiras (MNReb). Horário e local: às 19h, no auditório do Sindimetal/PR.
- **16/04** - Grupo de Estudos de Gestão da Qualidade (GEGQ). Horário e local: das 08h às 12h, no auditório do Sindimetal/PR.
- **23/04** - Curso de Liderança Sustentável/ Sustentabilidade Corporativa. Horário e local: das 08h às 18h, no auditório Sindimetal/PR.
- **28/04** - Palestra Empreendendo em Tempos de Crise. Horário e local: às 19h, no auditório do Sindimetal/PR.

- **30/04** - Palestra do Movimento Nacional para Recuperação das Empresas Brasileiras (MNReb). Horário e local: às 19h, no auditório do Sindimetal/PR.

ABRIL

- **06/04 a 24/06** - Curso de Produção Industrial - para PcDs (Pessoas com Deficiência). Horário e local: 13h30 às 17h, no SENAI/CIC.
- **06/04** - Curso de LIBRAS À DISTÂNCIA - aula presencial. Horário e local: das 8h30 às 10h30, no Sindimetal/PR.
- **14/04** - Palestra "Por que e como participar de Feiras e outros Eventos de Negócios". Horário e local: 19h, no auditório do Sindimetal/PR.

FALE COM A GENTE

O Sindimetal/PR elaborou este espaço para saber a sua opinião sobre o boletim e receber sugestões de pautas e críticas. Desta forma, pretendemos abrir um canal de comunicação entre o sindicato e seus associados. Envie sua contribuição para o e-mail redacao@talkcomunicacao.com.br

EXPEDIENTE

O Jornal Sindimetal é uma publicação bimestral, de distribuição gratuita, do Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico do Estado do Paraná (Sindimetal-PR).

DIRETORIA ELEITA PARA O QUADRIÊNIO 2006/2010

Presidente: Roberto Sotomaior Karam
1.º Vice-presidente: Alcino de Andrade Tigrinho

- 2.º Vice-presidente: Lauro Pastre Junior
- 3.º Vice-presidente: Wilson Kendi Sugiura
- 4.º Vice-presidente: Teodorico Luiz Coelho Neto
- 5.º Vice-presidente: Edgard Calvet G. Júnior
- 6.º Vice-presidente: Silvio Rogério Heuer

COLABORARAM NESTA EDIÇÃO

Luciana Rocha Lopes, Priscila Franco, Aparecida do Rocio Costa, Dorotéa Fátima da Silva, Licéia Pasko Maidanchen, Paulo Dumke.

REDAÇÃO

Talk Assessoria de Comunicação Ltda.
www.talkcomunicacao.com.br

JORNALISTA RESPONSÁVEL
Karin Villatore - DRT: 2815 / Thalita Guimarães - DRT: 6624 / Maria Luiza Campos - DRT:7506

DIAGRAMAÇÃO & EDITORAÇÃO
Humberto G. Carlberg - hcarlberg@gmail.com

IMPRESSÃO - IDEALGRAF
Tiragem: 4.000 exemplares

Sindimetal-PR - Rua Almirante Tamandaré, 1133
Alto da XV - Curitiba-PR CEP 80040-110
Fone (41) 3218-3935 - Fax (41) 3264-3257
E-mail: sindimetal@sindimetal.com.br
www.sindimetal.com.br



Empresas buscam alternativas para driblar a crise

As consequências da crise financeira mundial estão sendo sentidas pela grande quantidade de demissões que ocorreram no final do ano passado e no começo deste ano. Na tentativa de controlar a situação, empresas estão reduzindo a jornada dos trabalhadores, bem como os salários. O Ministro do Trabalho e Emprego, Carlos Lupi, criticou esta ação e defendeu contrapartidas das companhias que forem beneficiadas com desoneração de impostos e liberação de recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) e do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS). A idéia do Ministro é modificar a legislação, regulamentando ainda mais a suspensão do contrato de trabalho vinculada a cursos e programas de qualificação.

De acordo com Marco Antônio Villatore, Vice-Presidente da Associação dos Advogados Trabalhistas do Paraná, a legislação já prevê uma multa em favor do trabalhador, caso ele seja dispensado no período, ou logo após a suspensão do contrato de trabalho. Villatore ainda lembra que a Lei 4.923/65 fundamenta uma possível redução salarial em até 25% do salário contratual, com proporcional diminuição de jornada de trabalho. "Esta é uma maneira que o empregador tem de manter os colaboradores, mesmo em um momento desfavorável para o setor metalmeccânico", avisa.

Para Roberto Karam, Presidente do

Sindimetal/PR, a idéia de mudar a legislação neste momento de crise é temerária. "A Lei já existe e está sendo utilizada de acordo como concebida. Por que agora, diante de uma grande desaceleração da economia, eles estão



querendo elaborar uma nova resolução que pode prejudicar ainda mais este momento?", questiona. O Presidente ainda ressalta que, sem alternativas ou com dificuldades para formalização dos acordos de suspensão dos contratos de trabalho, ou redução de jornada com redução de salários, empresários serão obrigados a dispensar. "O governo deveria pensar efetivamente em incentivar o consumo e não em dificultar ainda mais a manutenção da vaga do trabalhador", destaca.

Karam assegura que, diante das declara-

ções do Ministro Lupi, qualquer acordo pode custar caro para as empresas. "Sem alternativas, não há saída para os empresários a não ser diminuir o quadro de trabalhadores, uma vez que as ações realizadas não estão alcançando o objetivo maior. Os empresários buscaram meios para não dispensar, mas não foram bem vistos. Inclusive foram acusados de estarem utilizando um 'saco de maldades'. Um absurdo", finaliza.

De acordo com René Lopes, Gerente de Recursos Humanos da Unidade Diesel Systems da Bosch, instalada em Curitiba, o momento é crítico e, portanto, é necessário utilizar os recursos disponíveis. "A Bosch entende que, agora, não é possível fazer qualquer previsão sobre o fim das oscilações econômicas e a retomada do crescimento. Por isso, a redução da jornada de trabalho com redução de salário, prevista em Lei, é a solução necessária para adequar o grau de ocupação de pessoal à demanda atual", destaca Lopes.

Veja Nessa Edição
COMO LIDAR COM A CRISE,
ASSOCIADO EM FOCO,
EVENTOS ESPECIAIS,
AGENDA
E MUITO MAIS.



Desde o final de 2008 a crise financeira tem sido a pauta de discussão entre as empresas, mídia e trabalhadores. O processo de ajuste da produção industrial continuou assustando no primeiro bimestre do ano. Embora algumas empresas tenham registrado recuperação em relação a dezembro passado, ainda assim está difícil continuar avançando em meio à crise global. Em recente pesquisa do Sindimetal/PR com empresários do setor metalúrgico da Região Metropolitana de Curitiba, verificou-se uma queda de 22,83% na produção no trimestre passado. No primeiro bimestre deste ano, o setor estima uma queda de 35,40%.

Os dados do CAGED (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados) indicam uma perda de mais de 100 mil empregos no Brasil em janeiro de 2009. Somados às perdas de novembro e dezembro de 2008, temos um universo de, aproximadamente, 800 mil empregos perdidos. Em fases de crescimento, o Brasil consegue gerar, em média, 100 mil empregos ao mês, ou seja, só para recuperar o que perdemos nos últimos três meses, precisaremos de 8 meses de crescimento acelerado. Podemos imaginar o que nos aguarda neste futuro próximo.

Apesar de nossas empresas serem competitivas e investir muito bem para poder continuar no mercado, algumas lições devem ser aprendidas com toda esta turbulência no mercado:

- 1) Já esteja preparado para uma próxima crise. Não se iluda, sempre haverá outra;
- 2) Desconfie sempre do crescimento muito rápido de

seu empreendimento. Isto pode acabar mascarando alguns problemas que podem vir a ser enfrentados futuramente;

- 3) Seja criterioso na hora de contratar novos empregados. Durante a ascensão industrial os empresários devem estar cientes de que aquele momento pode passar e que aumentar em demasia o quadro de trabalhadores pode ser uma atitude inapropriada, principalmente se houver uma desaceleração;

- 4) Desconfie das declarações do governo sobre a economia brasileira. Lembre-se de quantas vezes você já ouviu que o Brasil estava imune a fatores externos e sofreu as consequências;

- 5) Mantenha um relacionamento de respeito e transparência dentro da empresa, em todos os níveis da gestão. A relação interna deve ser autêntica para se evitar conflitos em momentos de instabilidade.

Neste informativo elaboramos matérias sobre o que fazer diante deste cenário. Mostramos exemplos de empresas que conseguiram enfrentar os problemas e que possuem mais de 50 anos no mercado. Exemplos que nos mostram que não podemos garantir estabilidade em um ambiente de crise, mas podemos ter a certeza de que ela irá passar, como todas as outras já enfrentadas anteriormente.



Roberto Karam,
Presidente do Sindimetal/PR.

Boa leitura,

Eventos Especiais



O Sindimetal/PR destaca três eventos que ocorreram em fevereiro no sindicato:

Palestra MNReB

No dia 12 de fevereiro realizou-se a palestra "Os Direitos do Empresário no Estatuto das Micro e Pequenas Empresas". Promoveram o evento o Sindimetal/PR e o Movimento Nacional para Recuperação de Empresas (MNReB). O palestrante foi Cirineu do Nascimento Rodrigues, Consultor Tributário da Unidade de Políticas Públicas do SEBRAE/PR.

Política de Vendas

A palestra "Política de Vendas para Pequenas e Médias Indústrias" foi realizada pelo Sindimetal/PR, em parceria com Jorge Lunardi e Associados Ltda. O evento, que aconteceu no dia 18 de fevereiro, teve como instrutor Jorge Lunardi, Diretor da JL&A e especialista em políticas de vendas industriais.

Visitas Didáticas

O Programa de Visitas Didáticas do Sindimetal promoveu, em 18 de fevereiro, a visita à Brose do Brasil Ltda, empresa do ramo de peças e componentes para o setor automotivo. Os participantes puderam conhecer os setores de Gestão de Projetos e Qualidade, e fizeram uma visita pela fábrica.



Sindimetal/PR ajuda Hospital Pequeno Príncipe

O Sindimetal/PR tem apoiado o Hospital Pequeno Príncipe divulgando os principais meios de ajuda à instituição. Para a Diretora de Marketing e Relações Institucionais do Hospital, Ety Cristina Forte Carneiro, este auxílio é de grande relevância. “Considerando que o Sindimetal representa um importante setor da economia paranaense e nacional, acreditamos muito no seu poder multiplicador e de sensibilização dos associados para a causa da saúde da criança e da garantia do principal direito universal: a vida”, destaca.

A Diretora afirma que, como o apoio é institucional, ele acontece por meio da disseminação, entre os associados, dos principais programas do Hospital, dos quais a sociedade também pode participar. “Esta parceria é muito positiva em todos os sentidos, econômico, social e de cidadania. As demandas sociais são muitas e apenas com o apoio conjunto dos governos, entidades do 3.º setor, empresas e comunidade é que poderemos encontrar as melhores soluções e trabalhar

para garantir a todas as crianças e adolescentes do Brasil condições de tratamento dignas e de qualidade”, comenta Ety Carneiro.

Os associados do Sindimetal/PR também



podem ajudar o Hospital. A ajuda pode ser por meio de doações continuadas em dinheiro ou materiais, ações de voluntariado, entre outras

formas. Tudo isso será explicado nos meios de comunicação do Sindimetal ao longo do ano, além de ser aberto um canal de comunicação para aqueles que quiserem apoiar.

A Diretora do Hospital destaca ainda que é muito importante receber um apoio como o do Sindimetal/PR. “Queremos agradecer muito a sensibilidade e liderança do Presidente Karam no apoio à causa da saúde infantil e ao Hospital Pequeno Príncipe. Este é o maior hospital exclusivamente pediátrico do país, que destina cerca de 70% de seu atendimento ao SUS, o que gera déficits anuais que precisam ser cobertos pelos resultados obtidos com os projetos de captação de recursos apresentados à sociedade”, conclui.

Ela afirma que um exemplo prático deste tipo de ação foi a recente entrega, para a comunidade, dos quatro novos andares que permitirão atender mais seis mil crianças anualmente. Quem também quiser ajudar o Hospital Pequeno Príncipe pode entrar em contato pelo telefone (41) 3310-1080.

Em Destaque



Saiba como lidar com a crise

A crise econômica mundial tem afetado todos os empresários, direta ou indiretamente. Na área metalmeccânica este impacto está sendo sentido de forma bastante intensa com a queda na produção industrial. Por isso, dicas com relação ao gerenciamento de crises são muito importantes. O jornalista, escritor e consultor de empresas Francisco Viana afirma que todos devem se preparar para qualquer crise. “Para evitar a crise é necessário um trabalho de planejamento envolvendo todos os processos da empresa”, afirma.

Viana dá algumas dicas fundamentais para momentos como o que o mundo está vivendo. O consultor comenta que é importante criar uma comissão para gerenciar a situação. “É preciso também deixar uma pessoa encarregada de coordenar o comitê. Esta equipe deve ser escolhida com muito cuidado. Pessoas que não têm preparo emocional não devem participar, pois esta comissão será encarregada de avaliar o foco do problema, determinar quais são os públicos atingidos e os danos causados”, ressalta.

Na indústria metalmeccânica este procedimento é fundamental, visto que o trabalho

destas empresas é muito visível à mídia e à população em geral. “Este setor deve ficar muito atento, pois quando ocorre uma falha na logística da empresa, por qualquer que seja o motivo, este erro fica bastante aparente. Todas as empresas devem ter alguém responsável por gerenciar estas situações. Com a crise econômica e a instabilidade do mercado, é obrigatória a criação desta equipe”, ressalta Viana.

Quando alguma crise atinge a empresa é necessário se posicionar imediatamente para que não surjam boatos dentro e fora da empresa. “Flexibilidade é fundamental neste processo, pois os encarregados terão que trabalhar tanto com advogados como com a mídia, sem se esquecer do público interno, que deve estar sempre ciente do que acontece na empresa”, afirma Viana. O consultor destaca que os primeiros momentos são cruciais. Por isso, é preciso ter muita calma nas decisões sem se tornar apático. “Usar a frase ‘sem comentários’ está fora de cogitação. A empresa deve preparar



muito bem os porta-vozes para que transmitam as informações necessárias sem alarde, trabalhando com muita transparência com a assessoria de imprensa”, sugere o jornalista.

No momento atual, Francisco Viana afirma que é importante a continuidade das ações durante todo o caminho de instabilidade que a crise proporciona. “Fazer pesquisas de mercado, de economia e logística é muito bom tanto para se prevenir como também quando se está passando pela crise. Transparência e honestidade são necessárias durante todo o processo”, conclui o consultor.



Obama é o Presidente da esperança

NOVO LÍDER DOS EUA PRETENDE DAR MAIS VOZ AO BRASIL

O novo Presidente dos Estados Unidos, Barack Obama, tomou posse no último dia 20 de janeiro com promessas de um mandato de paz e estabilidade econômica. O mundo inteiro possui grandes expectativas com o governo do primeiro Presidente negro dos EUA, que tem se mostrado bastante diferente de George Bush.

O Presidente democrata quer modificar o Fundo Monetário Internacional (FMI) para proporcionar mais voz às diversas nações emergentes como Brasil, China, Índia, México e Coreia do Sul, posicionamento este que facilitará o comércio e a relação entre os países. Logo no início de seu mandato, Obama procurou estreitar laços com o Brasil, telefonando para o Presidente Luiz Inácio Lula da Silva. O tom da conversa foi discutir as prioridades do novo governo norte-americano em relação à América Latina e, especialmente, ao Brasil.

Segundo o porta-voz da presidência brasileira, Marcelo Baumbach, Barack Obama afirmou querer trabalhar em cooperação com Lula para

fortalecer as relações econômicas entre os países. Na conversa, os Presidentes concordaram que possuem uma agenda extensa a ser trabalhada. A lista inclui temas como a mudança climática, paz mundial, relação dos Estados Unidos com a América Latina e com a África, o grupo das principais economias desenvolvidas e emergentes (G20 financeiro) e a política de biocombustíveis.

Em relação a este último item, de acordo com o porta-voz brasileiro, Obama disse que os EUA “têm muito a se beneficiar com o Brasil”. Isto deve ser facilitado com a nomeação do novo Secretário de Energia, Dr. Steven Chu, ganhador do Prêmio Nobel de Física em 1997 e professor da Universidade da Califórnia, que já demonstrou interesse em mudanças nas políticas ambientais do país. Lula afirmou que “as boas relações entre o Brasil e os Estados Unidos têm muito a contribuir para o bom ambiente político na América Latina”.

Mas nem tudo é perfeito. No final de janeiro, durante o Fórum Social Mundial, o Presidente brasileiro criticou a política de Obama, que protegeu as siderúrgicas dos EUA, proibindo a compra de aço e ferro de países estrangeiros para ações de infraestrutura financiadas pelo Tesouro



Nacional. Esta ação deve prejudicar o Brasil, que é o maior exportador de ferro e um dos maiores exportadores de aço do mundo.

Apesar desta medida, os brasileiros apostam em Obama. A CNT/Sensus divulgou no dia 03 de fevereiro uma pesquisa que afirma que 72,8% da população acredita que o governo de Obama será positivo para o Brasil. Aproximadamente 11% dos entrevistados responderam que a presidência norte-americana será indiferente e apenas 4% disseram que o novo presidente será ruim para o país. Portanto, os brasileiros apostam que as expectativas devem ser supridas por Barack Obama, que tem tudo para ser um Presidente da paz e voltado, também, para países em desenvolvimento como o Brasil.

Marketing e Mídia Digital devem crescer com a crise

Em momentos de crise todos os setores são afetados de alguma forma e cabe a cada um gerenciar esta situação buscando as melhores oportunidades. Uma delas é o investimento em Marketing que, apesar da instabilidade financeira, vem crescendo em todas as suas ramificações. De acordo com uma pesquisa do Ibope Inteligência e associados da Amcham, a verba das ações de marketing deve crescer 13% em 2009. No ano passado, as empresas destinaram aproximadamente 7,6% do orçamento para esta área.

Mas, para consolidar este crescimento, é necessário priorizar gastos e metas, bem como direcionar investimentos para o setor correto. Segundo a pesquisa, a prioridade de ingestão de dinheiro será na Internet, seguido pelo e-mail marketing, ferramenta nova que vem ganhando espaço no mercado, principalmente por meio das vendas online. Em 2008 o investimento publicitário em Internet foi de aproximadamente R\$ 700 milhões.

Para Lincoln Schultz, Diretor de Criação e Marketing da ESAT, inúmeras pesquisas indicam o crescimento online das vendas. “Mais de 13 milhões de brasileiros compraram pela Internet



em 2008, 35% a mais que em 2007”, afirma. As compras on-line em 2007 ultrapassaram a marca de R\$ 6,4 bilhões, registrando um crescimento de 45% em relação ao ano anterior. “Isto reflete o aumento do poder de compra da população”, aponta o diretor.

Dentro deste contexto, uma das estratégias mais baratas e eficazes do Marketing Direto é o e-mail marketing. Resultados apontam que cerca de 11% das vendas on-line são originadas através de campanhas que utilizam esta ferramenta e que, dentre as melhores técnicas do marketing digital, a que melhor apresenta um sólido Retorno sobre Investimento (ROI) são ações deste meio.

De acordo com o Diretor de Criação da ESAT, a

vantagem do e-mail é que ele é uma plataforma de comunicação que possui um custo infinitamente menor do que outras mídias ou veículos de comunicação e possui qualidade de informações privilegiadas. “A partir de uma campanha de e-mail marketing é possível saber quantas e quais foram as vendas provenientes de uma determinada ação de marketing, bem como mensurar os assuntos de maior interesse da campanha. Com esta ferramenta pode-se saber, ainda, quantas pessoas realmente receberam o arquivo, quantas leram, quantas clicaram em algum link, visitaram o site, em que horário ou dia abriram o e-mail e se elas efetivaram alguma compra”, destaca Lincoln Schultz.

Com esta inteligência e dados em mãos, o departamento de marketing tem muito mais subsídios para compreender o comportamento das pessoas, assim como melhorar os serviços prestados de acordo com as necessidades específicas, além de conquistar o cliente de forma mais efetiva e obter um relacionamento duradouro. “Em um momento como o desta crise, um investimento mais barato e focado como o Marketing Digital é a uma ótima opção para quem quer reduzir custos e continuar vendendo bem”, conclui.