

REUNIÃO GERAL DE BLINDADORES

Data: 22/1/2003

Local: Sede da ABRABLIN

Presentes:

1. ARMOR – Sr. Miguel Martinez
2. INBRA – Sr. Ricardo Venturini – que coordenou a reunião
3. O’GARA-HESS – Sr. Alexandre Ret
4. WENDLER – Sr. Antonio Carlos Sciglianno
5. WENDLER – Sr. Hilton Pezzoni
6. OREGON – Karol Maghidman
7. MASTER – Deyvid Arazi
8. DEFENSE – Ana Maria Ferreira
9. G5 – Silvia Luise Huckmann
10. TECPRO – Vitor Augusto T. Salomão
11. IAC – Reynal Rost

Ausência Justificada:

- AGS – Sr. Eduardo Ferreira de Souza

 **Próxima Reunião – a ser agendada e comunicada por e.mail..**

Assuntos abordados:

1. Avaliação de data limite da implantação da nova portaria 013 nas empresas de blindagem – 19 de fevereiro.
 - Não há clima com o exército para se pleitear um adiamento da implantação da portaria. Considera-se que esta, mesmo antes do prazo final, já implantada.
 - Função da portaria – todos registrados.
 - A Diretoria analisou e considerou não ser necessária a solicitação da expansão do prazo limite de implantação da Port. 013. Ao contrário recomendou que os associados dêem entrada na documentação para obtenção de CR, TR, Retex e Certificação de Veículos. Considerou que quanto maior o número de solicitação maior será a demonstração de boa vontade dos associados em trabalharem dentro da regulamentação; e, que esta postura irá favorecer a interlocução da entidade junto as autoridades do Exército Brasileiro.
 - Solicitar ao Gal. Pacheco que prepare uma pauta com os temas pendentes da Port. 013, considerando a necessidade da reedição da portaria ou edição de adendo com as alterações. Informação solicitada.
 - Solicitar ao Exército/DFPC a relação das empresas e fabricantes que têm algum tipo de registro ou certificação concedida por eles. Informação solicitada.
 - Fazer o levantamento dos valores cobrados pelo exército (Taxas) para cada tipo de documento emitido, que seja de uso do segmento de blindagem. Informação solicitada.
2. Comissão ICMS e demais tributos – Está marcada para o próximo dia 28/1 (Terça-feira, às 15 horas) a primeira reunião da comissão. Os presentes manifestaram a

importância de estar presente o Presidente da Abrablin ou um dos diretores. Apresentar qual é a dificuldade do setor / buscar uma sistemática única para todos / escolher uma consultoria especializada no assunto / buscar atingir o regime especial das concessionárias: incluir na mesma nota (IPI/ICMS) sem caracterizar desvio tributário.

Questionamento: Perfil fiscal do Sindicato define caráter industrial?

Resposta do Dr. Sérgio Graf: sim e não, deixou-se a caracterização vaga, mas buscou-se deixar aberta a filiação à Federação das Indústrias, situação que poderá ser revista de acordo com a conveniência – há abertura estatutária para isso.

3. RETEX do Aço – Pelo menos 03 empresas associadas já estão pleiteando a certificação. Um dos presentes sugeriu que existe por parte do exército um parecer favorável com relação ao aço, por nível. Conferimos com a empresa indicada (Realiza, Sr. Misael) que informou não haver nada sobre o assunto. Se há ele não tem conhecimento.
 - Solicitação ao exército de autorização/instrução para uso do Retex de empresa por outra, por escrito. Informação solicitada à Abrablin/Brasília.
4. PESQUISA SETORIAL: Destacou-se a importância de que os números de produção e vendas relativos a 2002, a serem enviados, sejam o mais próximo da realidade possível. E que na expectativa de crescimento/queda para 2003, considerem o fato do mercado estar recessivo. Os presentes apresentaram alguns itens que estariam gerando o comportamento do mercado: 1) faixa de mercado comprador, saturada. 2) falta de dinheiro gerando a não troca de veículo por modelo novo, o que adia a nova blindagem. 3) Ausência do público comprador – período de férias. Fato confirmado pelo número de revisões registradas pelas blindadoras. 4) Sensação de segurança gerada pelo Governo Lula (?), a ser confirmada no futuro, coloca o mercado comprador em compasso de espera.
5. Ações para 2003 – Fortalecimento da imagem da Abrablin. Campanha na mídia para deixar o cliente final preocupado com as empresas não registradas no exército. Fazer um trabalho de catequização do cliente. Sugestão: Parceria com revista (tipo, Vendo Autos), para veiculação de página institucional, apresentando sistematicamente os associados.
6. Confiabilidade ABRABLIN - Certificação de metodologia de procedimentos para Câmara Setorial de Comércio: Revisão do carro para avaliação e laudo da blindadora original, atestando as condições da blindagem.
 - Definir itens a serem avaliados na revisão para venda.
 - Estabelecer custo da revisão pela blindadoras em Reais.
 - Casos de mercado: Vocal – informação incorreta sobre blindado (levar para Câmara de Comércio. First Power – começou a fazer blindagem, credenciados pela Mercedes).