

LOGÍSTICA DE TRANSPORTE DE CARGAS: O GRANDE DESAFIO

A logística de distribuição de cargas nos grandes centros urbanos é algo que chama a atenção e que constantemente recebe avanços... Mas que nunca são suficientes. Conheça nesta edição, alguns conceitos criados e que somente com uma mudança cultural, surtirão efeitos



O trânsito nos grandes centros urbanos está cada vez mais caótico, tornando-se um enorme problema para as empresas que realizam o transporte de mercadorias. Por mais que algumas companhias estejam migrando para o interior dos Estados, os grandes centros urbanos é que concentram o maior volume de consumo, e precisam ser abastecidos das mais diversas formas possíveis. Esse abastecimento de mercadorias é contínuo e gera consequências, como: trânsito, poluição, falta de estacionamentos, aumento no custo dos fretes, estresse dos habitantes de tais localidades etc. “E não há uma solução simples, pois os grandes centros crescem em velocidade superior a capacidade de adequação da infraestrutura do município”, disse Gabriel Eigner, diretor da Engenharia das Vendas.

Determinadas cidades, como São Paulo, SP, adotaram e continuam criando meios restritivos ou reguladores do tráfego de veículos – leves e pesados – que possuem vantagens e desvantagens muito amplas (dependendo do ângulo em que se analisa a questão). “Em face deste cenário, surgem ideias, como por exemplo, a ‘logística colaborativa’ que, para ser implantada, exige uma profunda mudança no comportamento da sociedade. O tema ainda é bem novo, consiste na colaboração das empresas que possuem alguma sinergia com produtos e/ou clientes, buscarem em conjunto uma melhoria dos custos e serviços de logísticas”, explicou Eigner.

Por exemplo, se três distribuidoras de aço vendem produtos diferentes para o mesmo cliente, e se o montante de cada carga não lota a capacidade de um caminhão, cada uma pagará um “frete cheio” até o destino. Assim, na soma, será despendido coletivamente um valor de frete. “Entretanto, se houver uma colaboração onde um único caminhão leve tudo para o cliente, o custo global do frete rateado pelo peso proporcional que cada fornecedor está mandando, certamente seria muito mais

barato, mesmo arcando com custos de coleta em três locais diferentes, porém, com um único destino”, detalhou o Eigner.

Ainda há novas operações logísticas, como: *reversa, sustentável, terceirização, operadores logísticos, centros de distribuição, entre outras. O desafio de todas é disponibilizar soluções eficientes que atendam as necessidades de todos os canais de abastecimento, com baixos custos e prazos cumpridos. A teoria é simples, mas a prática é muito complexa. Exige uma perfeita integração de interesses entre fornecedores, clientes e todos os prestadores de serviços envolvidos na cadeia. “Quando pensamos na logística reversa, entram em cena os conceitos de reciclagem e sustentabilidade. A recuperação de embalagens, por exemplo, contribui para a redução de custos com produção e a organização de resíduos ambientais”, disse o diretor da Engenharia das Vendas.

Os operadores logísticos trabalham para o melhor aproveitamento do espaço de solo, já que um grande armazém bem organizado, com mercadorias de várias empresas tende a apresentar um custo operacional maior do que os armazéns individuais. Além disso, a concentração do ponto de entrega e distribuição, pode otimizar custos de fretes considerando que os veículos de entrega podem sair cada vez mais carregados, próximos de sua capacidade plena, reduzindo o custo do “frete-peso”.

Por que é tudo muito difícil?

Os planos de melhoria logística são complexos e precisam envolver todos os segmentos da sociedade: Governo Federal, Estadual, Municipal, Sindicatos, Federações e Associações Empresariais. Existem inúmeros interesses em jogo, geralmente conflitantes, que provocam morosidade na evolução das análises e até a sua efetiva implantação.

No Brasil, o principal acesso de transporte de mercadorias é o rodoviário. São cerca de 1,7 milhões de quilômetros de estradas, dos quais apenas 10% são pavimentados. Nos EUA, existem 6,4 milhões de quilômetros de estradas, sendo quase 60% em excelente estado de uso.

O País possui 34 portos públicos que movimentam aproximadamente 700 milhões de toneladas de carga/ano. Os EUA possuem apenas 8,3% a mais de costa litorânea que o Brasil, mas sua infraestrutura de logística pode contar com mais de 160 portos. “Apesar de termos a maior bacia hidrografia e uma das maiores costas litorâneas do mundo, ambas são subutilizadas”, alertou Eigner, que atentou sobre a malha ferroviária brasileira. “São em torno de 30 mil quilômetros de extensão, enquanto a norteamericana tem 250 mil quilômetros aproximadamente. Nos EUA há 14.900 aeroportos com pistas pavimentadas, e no Brasil, pouco mais de 730”, descreveu.

Esses dados demonstram a dificuldade de gerir a distribuição de cargas no Brasil, onde a área logística conta com poucas alternativas e está restrita a utilizar escassos meios de transporte.

Centro Paulista de Distribuição do Aço

Acompanhando todas essas mudanças que acontecem em São Paulo desde 2007, mais especificamente na questão da restrição de caminhões pelas ruas da capital em determinados horários, o Sindisider – Sindicato Nacional das Em-

presas Distribuidoras de Produtos Siderúrgicos – percebeu o drama que seus associados passaram a viver. Afinal, qual é a função básica de um distribuidor, se não, ser um eficiente prestador de serviço de logística, para entregar no lugar certo, na hora certa, pelo menor preço?

Por isso, o Sindisider se envolveu neste assunto e conversou com o Governo do Estado e Prefeitura Municipal, a fim de adotar uma estratégia interessante para as empresas que estão localizadas dentro das cidades de São Paulo, e apresentou o CPDA – Centro Paulista de Distribuição do Aço. “Como alternativa, propomos um estudo para a criação deste entreposto, um centro logístico que ficará aos arredores do município, em um local que tenha uma infraestrutura ferroviária e rodoviária que favoreça a atividade da distribuição de aço”, contou o superintendente do Sindisider, Gilson Santos Bertozzo, um dos articuladores deste projeto. “O aço não precisa mais entrar na cidade *in natura*. A ideia é parar no CPDA, ser pré processado e depois seguir para o seu próximo destino. Estamos trabalhando nisso”, completou.

O Sindisider acredita que dentre os distribuidores de aço da capital paulista, os maiores beneficiados com o CPDA serão as empresas localizadas na região leste, entre a Marginal Tietê, Salim Farah Maluf e Av. do Estado. ✍

Contato do Sindisider

Telefone: (11) 2273-0623 | Email: contato@sindisider.org.br

Logística reversa: contempla a otimização de recursos para trazer de volta ao fornecedor, através do mesmo meio de transporte utilizado para levar mercadorias, itens e produtos que precisam voltar a sua origem. Por exemplo: reciclagem: reuso, *recall*, embalagens vazias, entre outros.

Logística sustentável: visa entregar o produto no lugar e tempo contratados ou que atenda ao cliente, em perfeitas condições e a um custo adequado. A menor circulação de meios de transportes terrestres, ferroviários, aéreos, hidroviários e outros, gera uma economia de combustível e energia, reduz a emissão de agentes poluentes e contribui para a sustentabilidade do planeta.

Terceirização: tem como objetivo primordial a redução de custos e o aumento da qualidade dos serviços contratados. É o resultado de um processo onde a empresa identifica que parte do seu processo pode ser desenvolvido de maneira mais eficiente ou de forma efetiva por outra organização. Na área de logística, um dos grandes pontos a serem analisados são as vantagens e desvantagens de se utilizar uma frota própria, com toda a estrutura de motoristas, ajudantes, mecânicos, oficinas e o próprio investimento nos veículos em relação ao uso de transportadoras. Existindo a opção por este meio, é uma terceirização.

Operador Logístico: empresa prestadora de serviços, especializada em gerenciar e executar todas (ou parte) das atividades logísticas, nas várias fases da cadeia de abastecimento dos clientes, agregando valor aos produtos do mesmos. O Operador Logístico armazena es-

toques, desenvolve controles sobre os mesmos, administra o transporte desde a retirada dos produtos de sua origem (nacionais ou importados), até a entrega do cliente final do Contratante. A empresa proprietária das mercadorias realiza as vendas e passa os pedidos ao Operador Logístico que processa a separação e entrega do mesmo no cliente final. Existem alternativas mais simples, onde parte dos serviços é contratada. O Operador Logístico pode funcionar como um armazém auxiliar de estocagem, realizar apenas a movimentação de materiais, operar a entrega integral do cliente, entre outros.

Centros de Distribuição: são locais que armazenam cargas de diversos fornecedores e que são comercializadas, normalmente, de forma fracionada. Este modelo dificulta a operação logística do fornecedor para atender os clientes. Já através de um CD, a operação se torna viável, porque as vendas realizadas pelas empresas proprietárias das mercadorias são consolidadas em cargas gerenciadas pelo CD. Dessa forma, além de possibilitar a entrega de pequenos volumes, os custos de frete ficam de acordo com a realidade do mercado. Um CD precisa ter modernos recursos de gerenciamento de rotas, equipamentos adequados para movimentação de cargas, sistemas organizados de estocagem e, muitas vezes, possuir dentro das instalações pequenos escritórios destinados aos clientes que lá operam. Assim, a emissão de Notas Fiscais será agilizada (bem como outras atividades), e o produto poderá rapidamente ser entregue ao motorista do caminhão que realizará o serviço. ✍

Vendas crescem em abril, mas ficam estáveis no acumulado do ano

Comparada ao mês anterior, a venda de aços planos em abril registrou crescimento de 7,5%, atingindo o montante de 383,1 mil toneladas. Também apontou elevação, 15,8% quando confrontada ao mesmo mês de 2012 (346,8 mil ton.). No acumulado do ano, o saldo também é positivo, mas abaixo do esperado: leve alta de 0,1% perante igual período do ano anterior, com volume total de 1.426,3 mil toneladas.

Na compra, abril teve alta de 4,3% frente a março, com volume total de 401,6 mil toneladas. Neste primeiro quadrimestre, a compra da rede associada subiu 4% diante do mesmo período de 2012, com volume total de 1.499,6 mil toneladas.

Assim, os estoques de abril apresentaram alta de 1,9% em seus volumes, atingindo o montante de 1.017,4 mil toneladas. O giro dos estoques recuou para 2,7 meses.

A importação de aços planos³, realizada pelo mercado brasileiro, fechou abril com aumento de 48,6% comparado ao mês anterior, com 133,9 mil toneladas contra 90,1 mil toneladas. Porém, no período de janeiro e abril desse ano, as importações sofreram recuo de 26,5% em relação ao mesmo período do ano passado.

Para maio, a expectativa da rede é que a compra e a venda registrem retração em torno de 5%. ↗

DESEMPENHO DOS ASSOCIADOS

ESTOQUE¹ | ABRIL

2013	2012	Var.%
1.017,4	1.018,4	-0,1%

COMPRAS² | ABRIL

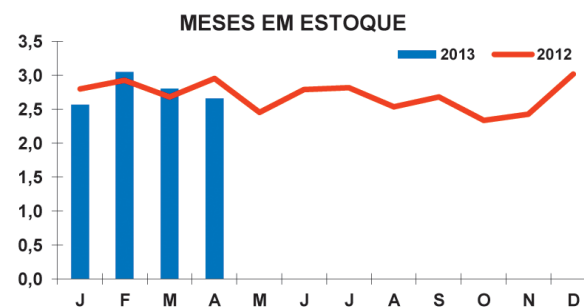
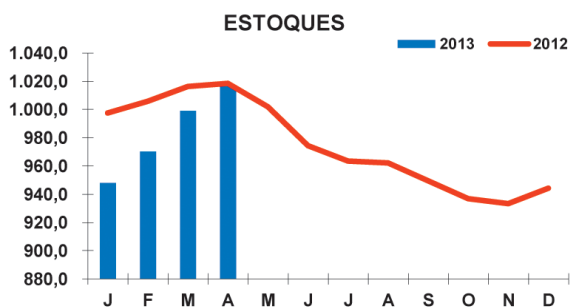
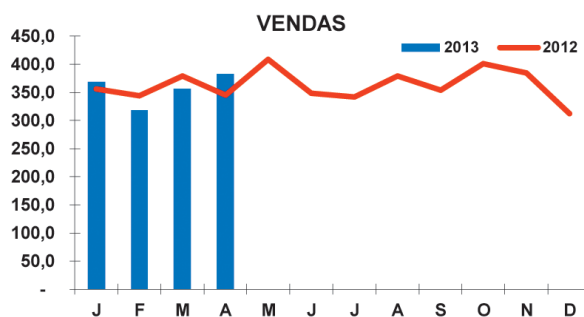
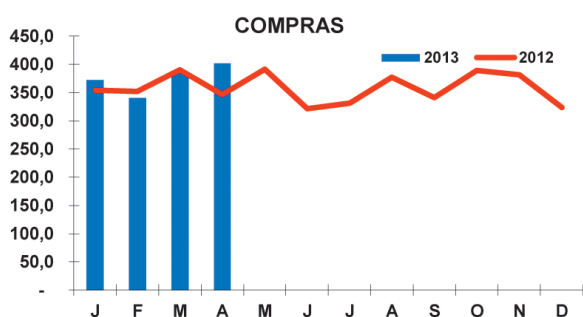
2013	2012	Var.%
401,6	346,8	15,8%

VENDAS¹ | ABRIL

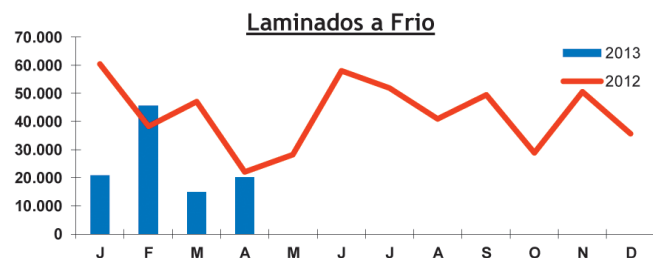
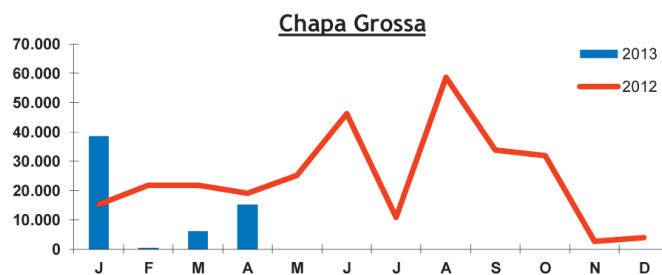
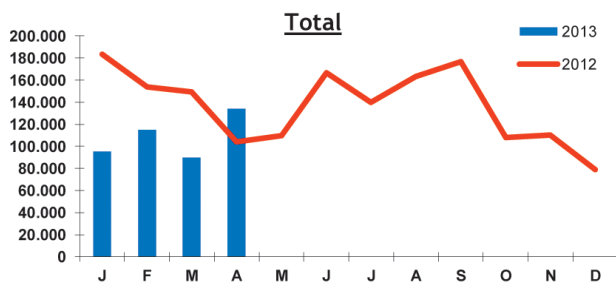
2013	2012	Var.%
383,1	344,8	11,1%

¹ Incluem importações informadas pelos associados | ² Incluem os embarques das usinas para outros setores via distribuição

Unid:1000 ton.



Importações de Aços Planos³



³ Produtos: LCG, BQ, BF, CZ, CPP, CAZ e EGV.

Desafios do setor

Importante encontro dos principais agentes da cadeia siderúrgica, o Congresso Brasileiro do Aço, realizado nos dias 8 e 9 de maio, foi palco de grandes debates e palestras sobre as perspectivas e avanços da indústria do aço



Sérgio Cabral
Governador do Estado do Rio de Janeiro

Organizado pelo Instituto Aço Brasil, o 24º Congresso Brasileiro do Aço marcou mais um encontro entre empresários, economistas, especialistas e profissionais da siderurgia. O evento foi aberto pelo presidente do Conselho Diretor da entidade, Albano Chagas Vieira, acompanhado do Governador do Estado do Rio de Janeiro, Sérgio Cabral. Empresários e especialistas da área também estiveram presentes na cerimônia de abertura.

As palestras são as mais procuradas pelos visitantes e, em 2013, foram divididas em quatro painéis: Cenários da indústria mundial do aço / Desafio Brasil competitivo / Desafios da sustentabilidade da indústria do aço / Situação da economia mundial e perspectivas.

A expectativa estava em torno da apresentação de uma das mais importantes economistas da atualidade, a professora da Faculdade de Harvard, Carmen Reinhart, que tratou sobre a economia mundial e suas perspectivas. Carmen chamou a atenção para a gravidade da situação da economia internacional, que, segundo ela, é tão aguda quanto a registrada na década de 1930. A diferença da crise de agora está na capacidade de recuperação dos países emergentes – fundamentais neste processo.



Joachim Schröder
CEO da Reserach & Consulting Group AG



Marco Polo Mello Lopes
Presidente Executivo do Instituto Aço Brasil
Albano Chagas Vieira
Presidente do Conselho Diretor
Benjamin Mário Baptista Filho
Vice Presidente do Conselho Diretor

O Vice-Presidente do Conselho Diretor do Instituto Aço Brasil, Benjamin Mario Baptista Filho, resumiu os principais temas debatidos nos dois dias de evento. Ele destacou questões como o excesso de capacidade no mundo e demonstrou preocupação com o equilíbrio nacional entre oferta e demanda de aço. Dentro do tema Brasil Competitivo, Baptista sinalizou a necessidade de melhora dos índices de inflação, da revisão do sistema tributário e a questão da área de logística. Sobre os desafios de sustentabilidade da indústria do aço, reforçou o problema enfrentado pelo setor em função do câmbio desfavorável. O palestrante ainda indicou o crescimento do mercado interno e concluiu enfatizando que a solução para a recuperação da indústria brasileira do aço está dentro do País.

O aço no mundo

O primeiro tema a ser discutido no Congresso foi o Cenário da indústria mundial do aço. Aberto pelo CEO da Reserach & Consulting Group AG, Joachim Schröder, as notícias deixaram o público um tanto desanimado, pois segundo ele, as perspectivas para o setor do aço não são boas, principalmente pelo superávit de capacidade, em torno de 500 milhões de toneladas, número que para Schröder pode ser ainda maior, se levados em conta as novas plantas em construção na China. Para a Europa, a esperança continua sendo a Alemanha – menos afetada pela crise econômica –, mas existe uma previsão, até 2021, de crescimento na Polônia e Turquia.

Um pouco mais otimista, veio o Vice-Presidente da Steel Manufacturers Association, Adam Parr, que tratou da recuperação da economia norte-americana e da indústria do aço no país. Nos últimos meses, foram registradas melhoras na área da construção civil e produção automotiva, que voltou a crescer – mesmo que abaixo dos índices registrados antes da recessão. Parr ainda informou sobre a deterioração da infraestrutura nos EUA, as difíceis relações comerciais com a China e o excesso na produção de aço e derivados.



China

A China é sempre um assunto a parte! O CEO da Ternium, Daniel Novegil, apresentou a situação atual da América Latina, onde a China foi o maior destaque. Ele alertou para as condições desleais na entrada de produtos de aço e metal-mecânica no continente e mostrou que o país já é o maior exportador de produtos siderúrgicos e metal-mecânicos para a Venezuela, por exemplo, onde representa 81% das importações. Novegil informou que há um excesso de capacidade instalada na América Latina para cobrir a demanda regional, e ressaltou que o continente passa por sério processo de desindustrialização e de primarização de exportações.

Outra pessoa que falou sobre a China foi o Gerente de Pesquisa da CRU, especialista em Ásia, Chris Houlden. Para ele, a China precisa ser analisada a partir de suas diferenças regionais, e não voltará a exibir as taxas de crescimento de dois dígitos, como registradas na década passada, mas ainda apresenta números significativos na demanda, na produção e no consumo de aço, com destaque para a construção civil e para o setor de máquinas.

A sócia do Instituto China-Índia, Haiyan Wang, fez uma conferência especial. Ela falou sobre a indústria do aço na China, bem como suas mudanças globais e implicações.



Segundo Haiyan Wang, a desaceleração da economia nacional não é algo ruim. O país continua crescendo e deverá ultrapassar a economia norte-americana entre 2018 e 2025. Na mesma época, a Índia deverá assumir o posto de terceira maior economia do mundo.

Haiyan Wang ainda salientou a importância da América Latina para as exportações do aço chinês e falou sobre a preocupação do país com a necessidade cada vez maior de minério de ferro, o que tem feito a China investir em projeto de exploração na África e Canadá. Os objetivos dessa iniciativa são obter um controle maior sobre os preços da matéria prima e o aumento da lucratividade das usinas chinesas.

Meio ambiente

O destaque do Congresso Brasileiro do Aço ficou por conta do lançamento do Relatório de Sustentabilidade do Setor, com apresentação dos resultados após um ano do Lançamento do Protocolo de Sustentabilidade do Carvão Vegetal, que contou com a presença da Ministra do Meio Ambiente, Izabella Teixeira. Diversas são as ações despendidas pelo setor, com investimentos em inovações tecnológicas e parcerias com universidades e institutos que desenvolvem pesquisas de interesse.

Um exemplo desse esforço é coordenado pela *World Steel Association* – entidade que congrega a indústria do aço em âmbito mundial –, que por meio do projeto *ULCOS – Ultra Low CO₂ on Steelmaking* – tem o intuito de pesquisar alternativas para a redução de CO₂ do segmento. Mas enquanto isso, já existem medidas em curso que contribuem para redução do aço, como: otimização e maximização da reciclagem da sucata de aço; produção de novos tipos de aço em cooperação com os setores consumidores; incremento da reciclagem de coprodutos; produção de ferro gusa a carvão vegetal. ♻️

Expectativas para 2013

No início do Congresso Brasileiro do Aço, o Presidente do Conselho Diretor do Aço Brasil, Albano Chagas Vieira, apresentou algumas previsões para o fechamento de 2013. Segundo a instituição, a produção do aço bruto deve crescer 5,8% na comparação com 2012, alcançando 36,5 milhões de toneladas. As vendas internas estão estimadas em 23,3 milhões de toneladas, o que significa 7,6% a mais do que no ano passado, enquanto o consumo aparente deve subir para 26,2 milhões de toneladas (+4,2%). As exportações de aço brasileiro devem ser de 8,9 milhões de toneladas, 8,8% a menos do que em 2012.

Tais previsões consideram um crescimento do PIB – Produto Interno Brasileiro – de 3,7%, entretanto, a Focus já sinalizou para 3%. “No primeiro trimestre, o consumo aparente de produtos siderúrgicos caiu 1,7%, porque as importações diretas diminuíram 15,4%. As vendas internas não aumentaram proporcionalmente com a queda das importações. Subiram apenas 1%. As importações indiretas, de aço contido em bens, aumentaram (16,6%), o que sinaliza transferência de renda e emprego para outros países e o aprofundamento das dificuldades do setor”, encerrou Vieira.

A influência das mudanças tecnológicas

Atualmente, devido a facilidade, acesso e diversidade na comunicação, os clientes/consumidores estão cada vez mais exigentes. Isso aconteceu, em boa medida, graças aos avanços da tecnologia. A informação já não é mais privilégio de uma pequena parte da população



Joaquim Batista Xavier Filho
Gerente regional do Sebrae-SP
na Capital Leste 1, Tauapé

A palavra “disputa” é uma das mais utilizadas no meio corporativo. Com a concorrência acirrada aliada a clientes cada vez mais exigentes, faz-se necessário as empresas procurarem um diferencial competitivo para conseguirem sobreviver no mercado. Investir em tecnologia para melhorar produtos e processos tem sido uma das grandes saídas das companhias para atingir tal objetivo.

Entretanto, há quem diga que a tecnologia reduz o ciclo de vida de produtos e processos. Por outro lado, estudos apontam que o nível de investimento em tecnologia revela as diferenças em produtividade e participação do mercado entre as empresas/países em âmbito mundial. Desta forma, dúvidas e conflitos surgem sobre qual a melhor maneira de investir em tecnologia.

A missão é implantar mecanismo que possibilitem a modernização da companhia, a fim de processar um sistema de informações, controlar, gerenciar, atender bem o cliente e, no final de tudo, gerar menos custos. Com o avanço da tecnologia, criou-se um novo padrão de atendimento, mais veloz, mais eficiente e efetivo para o cliente; e esta velocidade pode variar de acordo com o produto/serviço oferecido.

Porém, o gerente regional do Sebrae-SP na Capital Leste 1, Tauapé, Joaquim Batista Xavier Filho, chama atenção. “Lembro que, para o investimento em tecnologia trazer resultados significativos, seja em áreas de produção, atendimento ou comunicação, há necessidade de investir na capacitação dos funcionários, para que possam acompanhar o desenvolvimento da empresa”, destacou. Deve-se ter um único objetivo em mente: qualidade no atendimento, pois é isso o que o consumidor espera. “E não há uma estratégia para isso. O que podemos dizer é que existem possibilidades novas de superar as expectativas dos clientes”, alertou Xavier.

Comunicação é importante

Diversas empresas, visando a redução de custo e aumento de velocidade, adotaram a comunicação à distancia: telefone, e-mail, redes sociais e, até mesmo, alguns dispositivos de comunicação via internet, como o Skype. Segundo Xavier, as redes sociais (em alta no mercado) têm de ser utilizadas com moderação e consciência para se tornarem fortes aliadas e precisam ser constantemente monitoradas para evitar resultados indesejáveis.

“Acredito que o desafio não está na comunicação, e sim, no entendimento do cliente. A dificuldade maior é descobrir a ‘língua’ que o cliente fala. Infelizmente, boa parte das empresas ainda pensa muito nelas e, pouco nos clientes... É até compreensível que raciocinem assim, considerando que existem custos e despesas que os obriguem a agir desta maneira”, falou Xavier, que ainda frisou: “Adequação a novas tecnologias e formas de comunicação envolve investimento financeiro e até criação de novas áreas dentro do negócio. É muito comum a empresa ter um site e a ferramenta ficar sem atualização um mês ou mais, o que é negativo para a comunicação ou imagem do negócio”, exemplificou. ✍



Dicas

- Fique atento ao comportamento do seu cliente
- Faça constantes pesquisas de mercado e satisfação
- É interessante acompanhar a evolução do mercado e maneiras de falar com o mesmo
- Criar metas para atualização do setor
- Quando pensar no parque fabril, calcular a evolução do empreendimento
- Área de marketing e relacionamento – extremamente fundamentais para uma empresa

O empresário precisar ter claro que o mundo continuará mudando e evoluindo, e que a decisão de continuar competitivo dependerá do quanto a empresa evolui com o mercado.

Expediente

Diretoria Executiva

Presidente

Carlos Jorge Loureiro

Vice-presidente

José Eustáquio de Lima

Diretor administrativo e financeiro

Miguel Jorge Locatelli

Diretor para assuntos extraordinários

Carlos Henrique Rotella

Conselho Diretor

Alberto Piñeira Graña, Almir Muton,

Cláudio Sidnei Moura, Heuler de Alemida,

René Kahler Junior

Superintendente

Gilson Santos Bertozzo

Conselheiro Editorial

Oberdan Neves Oliveira

Revista Brasileira do Aço

11 2272-2121 revista@inda.org.br

Editora Isis Moretti (Mtb 36.471)

isis@liberdadeideias.com.br

Projeto gráfico, diagramação e editoração www.criatura.com.br

Impressão Pigma

Distribuição exclusiva para Associados ao Inda. Os artigos e opiniões publicados não refletem necessariamente a opinião da revista Brasileira do Aço e são de inteira responsabilidade de seus autores.

A cima da média nacional

O potencial econômico no Nordeste fica cada vez mais aparente. Empresas migram para esta região do País, que deverá absorver grande demanda do crescimento populacional

O turismo já não é mais o principal agente que move a economia no Nordeste do Brasil. Há alguns anos, diversas empresas têm migrado para a região, o que tem colaborado, e muito, para o desempenho econômico deste bloco do País. São siderúrgicas, montadoras, auto peças, fábricas de pneus, refinarias, estaleiros etc. Só para se ter uma ideia, apenas um dos polos de desenvolvimento – Suape, PE, Pecém, CE, e Camaçari, BA – tem uma previsão de investimentos em torno de R\$ 98 bilhões até 2015.

Na questão da siderurgia, o Nordeste está bem servido. O Grupo Aço Cearense, com sede em Fortaleza, é composto por empresas que comercializam diversos produtos, a exemplo de: vergalhões, barras, trefilados, chapas, inox, entre outros. Ampliaram os negócios, quando investiram na instalação da primeira siderúrgica integrada nas regiões Norte/Nordeste do País: a Siderúrgica Norte Brasil S.A – SINOBRAS, em Marabá, PA, onde são fabricados, desde 2008, uma linha de produtos em aço destinados a construção civil.

Segundo o Diretor de Sustentabilidade da SINOBRAS, Clayton Labes, graças ao desenvolvimento industrial de produtos sem grande valor agregado, tem aumentado o consumo regional de aços longos devido a construção civil, e em aços planos, com produtos derivados de BQ, BF e BZ, como tubos, perfis, enrijecidos, telhas etc.

De acordo com a Pesquisa Nacional de Amostra por Domicílio realizado pelo IBGE, o crescimento da população nordestina entre 2009 e 2011, foi de 1,6%, tendo sido registrado naquele ano, 54,2 milhões de pessoas nos nove Estados que compõe a região. “O aumento populacional e o crescimento da classe

média têm impulsionado o setor da construção civil no Nordeste. Não temos um número absoluto, mas o Ceará e Pernambuco têm se destacado neste cenário em função dos investimentos estruturantes. O atual sistema financeiro imobiliário nacional, praticado pelos mais diversos bancos, tem fomentado o crescimento da construção civil em todo o País, frente a carência de habitações”, comentou Labes.

Com um faturamento de R\$ 2,1 bilhões em 2012, o Grupo Cearense tem o desafio de elevar suas entregas entre 4% e 5%, no que diz respeito à distribuição do aço, e para isso, uma das expectativas, é que só o setor de construção civil, consuma 3% do insumo.



Clayton Labes
Diretor de Sustentabilidade da SINOBRAS

Investimentos

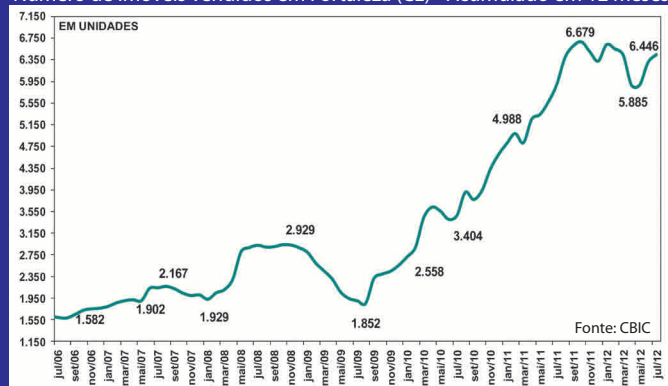
Também instalada no Ceará, a Coopercon-CE – cooperativa da construção civil – promove ações que contribuem para a competitividade empresarial de seus associados intermediando atividades de compra e venda, fóruns, reflexões etc. A Coopercon-CE viabiliza negócios para as 90 construtoras cooperadas da entidade que, juntas, representam mais de 85% do PIB da construção civil do Ceará.

E uma dessas ações foi uma parceria com a ArcelorMittal, a qual a Coopercon-CE administra a produção da Unidade de Corte e Dobra de Aço do município de Maracanaú, CE. A unidade fechou 2012 com mais de 25 mil toneladas de aço beneficiado. ✍

em unidades	São Paulo	Var. %	Belo Horizonte (jan-nov)	Var. %	Porto Alegre	Var. %
2007	36.665		3.321		4.409	
2008	32.847	-10,4%	4.973	49,7%	5.581	26,6%
2009	35.832	9,1%	6.251	25,7%	4.870	-12,7%
2010	35.869	0,1%	6.201	-0,8%	5.722	17,5%
2011	28.316	-21,1%	3.726	-39,9%	4.163	-27,2%

	Recife (jan-nov)	Var. %	Fortaleza	Var. %	Maceió	Var. %	Goiânia (jan-nov)	Var. %
2007	2.922		2.009		1.277		4.208	
2008	4.507	54,2%	2.879	43,3%	837	-34,5%	6.819	62,0%
2009	5.949	32,0%	2.558	-11,1%	962	14,9%	8.410	23,3%
2010	8.081	35,8%	4.600	79,8%	624	-35,1%	9.679	15,1%
2011	5.560	-31,2%	6.325	37,5%	850	36,2%	14.158	46,3%

Número de imóveis vendidos em Fortaleza (CE) - Acumulado em 12 meses



Número de imóveis ofertados (estoque) em Fortaleza (CE)



Velocidade de vendas de imóveis em Fortaleza (CE) média de 12 meses



O INDA, Instituto Nacional dos Distribuidores de Aço, é hoje o maior reduto de informações do setor de distribuição e revenda de aços do Brasil. Suas publicações e eventos periódicos, auxiliam as empresas nos momentos de decisões estratégicas.

Um Executivo Bem Informado Erra Menos !

Publicações e Eventos INDA:

- **Clipping da Siderurgia:** Diário com informações importantes veiculadas na mídia;
- **In-Data:** Mensal com os números estatísticos do setor;
- **Relatório IC:** Mensal com as análises e tendências do mercado;
- **Revista Brasileira do Aço:** Bimestral com informações relevantes ao mercado da Distribuição e Revenda de Aços;
- **Setorial:** Trimestral com o desempenho dos principais setores consumidores de aços no Brasil;
- **Regional:** Trimestral com o mapa brasileiro do consumo de aço, consolidado por estado;
- **Ranking:** Trimestral com o "market share" das empresas associadas;
- **Reunião de Mercado:** Mensal com avaliações dos estoques;
- **Jantar Anual:** Reuni os maiores executivos da siderurgia nacional;

ASSOCIE-SE AO INDA E FAÇA PARTE DOS EXECUTIVOS QUE AJUDAM
A TRAÇAR OS RUMOS DA DISTRIBUIÇÃO DE AÇOS NO BRASIL.

Fone: (11) 2272.2121
contato@inda.org.br - www.inda.org.br

Cursos 2013

Tenha uma equipe de colaboradores competitiva, treinada e atualizada com os principais cursos que o INDA oferece ao mercado nacional do aço.



JUNHO

Dias 14 e 15
Aplicabilidade do Aço

Dia 29
Técnicas de Fechamento
em Vendas

JULHO

Dia 20
Análise de Custos na
Distribuição do Aço

AGOSTO

Dias 02 e 03
Gerência de Vendas

Dia 24
Gestão por Processos

Dias 30 e 31
Aplicabilidade do Aço

SETEMBRO

Dia 14
Normatização Técnica

Dia 21
Vendas de Aço por Telefone

OUTUBRO

Dia 05
Negociação

Dia 19
Atendimento ao Cliente

NOVEMBRO

Dia 09
Vendas de Alto Impacto

Dias 22 e 23
Aplicabilidade do Aço