

Vendas e Mercados

Produtos e serviços adequados às necessidades de cada cliente

■ A estrutura do Grupo Gerdau, segmentada em cinco operações siderúrgicas, agrega importantes vantagens competitivas na área comercial. A grande proximidade com o cliente, um dos principais diferenciais da atuação descentralizada, permite antecipar as necessidades e as tendências dos mercados consumidores do aço Gerdau: a construção civil, a indústria e o setor agropecuário. Em 2002, foram comercializados 9,2 milhões de toneladas de produtos, volume 23,8% maior em comparação com 2001.

■ Seus 178 mil clientes são atendidos por uma força de vendas altamente capacitada, a qual monitora o grau de satisfação do mercado de forma constante, com pesquisas sistemáticas para garantir a continuidade da preferência pelos produtos Gerdau. A partir desses levantamentos, as equipes comerciais e industriais atuam em parceria para aprimorar e desenvolver novas soluções que aumentem a eficiência dos clientes.

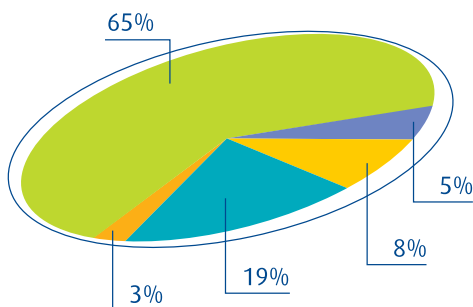


Arames

VENDAS CONSOLIDADAS POR LINHA DE PRODUTO

Em toneladas

- Semi-acabados
- Laminados longos
- Laminados longos especiais
- Trefilados
- Revenda de aços planos



■ A participação dos distribuidores e revendedores é fundamental para conquistar esse elevado nível de relacionamento, pois eles ampliam de forma expressiva o acesso aos clientes.

■ Também são utilizados os sistemas *e-Gerdau*, no Brasil, *AZA on-line*, no Chile, *e-Gerdau Laisa*, no Uruguai, além do

e-z-link, na América do Norte, para transações comerciais pela Internet. O Grupo opera ainda com a tecnologia *Vendor Management Inventory (VMI)*, que realiza o gerenciamento eletrônico do estoque do cliente, acionando automaticamente, quando necessário, a remessa de produtos.

BRASIL

Desempenho

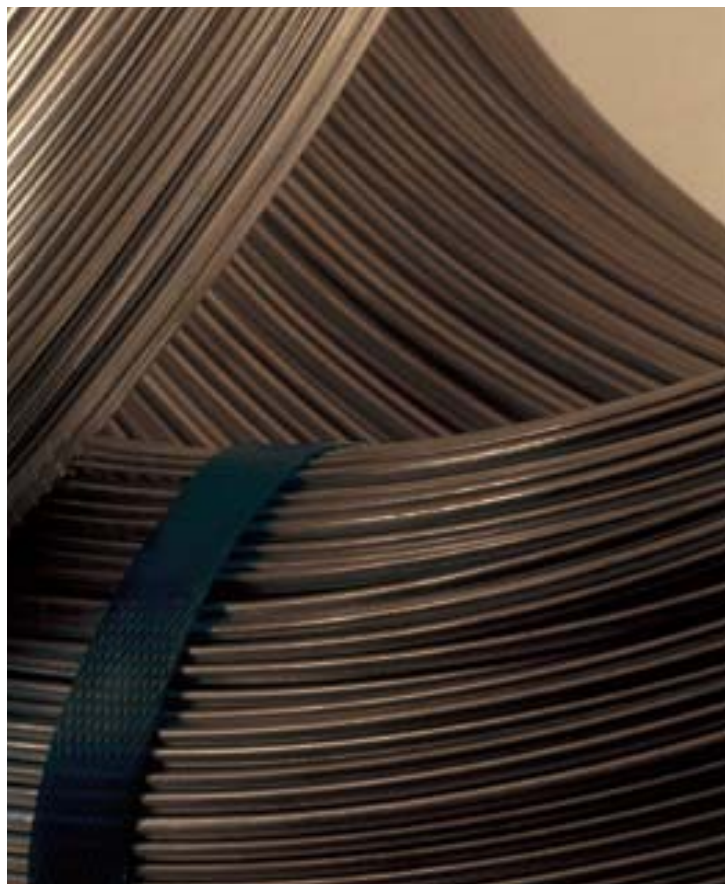
■ As vendas no mercado interno e as exportações superaram em 22% o volume comercializado em 2001, alcançando um total de 5,8 milhões de toneladas.

■ O crescimento da agroindústria nacional contribuiu para a ampliação das vendas no País, as quais chegaram a 3,9 milhões de toneladas e demonstraram um crescimento de 6% sobre o ano anterior. No mesmo período, os embarques para o exterior atingiram a marca recorde de 1,9 milhão de toneladas, uma expansão de 77%, principalmente em decorrência da consolidação da siderúrgica Açominas.

Aços Longos

Estratégia

■ A comercialização de aços longos está estruturada em áreas de negócios voltadas para diferentes segmentos de mercado.





■ À construção civil são oferecidas soluções para ampliar a competitividade do setor, uma das extensas cadeias da economia brasileira, responsável por aproximadamente 15% do PIB. Como resultado dessa estratégia, o Grupo Gerdau encerrou o ano com 35% de aumento nas vendas de produtos de maior valor agregado, destacadamente os vergalhões cortados e dobrados e as treliças.

■ Para a indústria, ampliou a maior e mais completa linha de produtos do País com um número superior a 300 inovações para a aplicação nos segmentos automotivo, de estruturas metálicas, de ferramentas e serralheiro, entre outros. Oferece também arames industriais de baixo e alto teores de carbono, arames para solda e cordoalhas. Nessa área, lançou dois novos produtos: o Eletrodo Gerdau Serralheiro E6013 em embalagem de cinco quilos e o MIG em barrica de 100 quilos.

■ A atuação junto ao setor agropecuário tem como marca o desenvolvimento de produtos e serviços diferenciados, adaptados às características de cada região brasileira. Os produtores rurais são atendidos com aço de alta tecnologia, durável e de fácil aplicação, o qual assegura maior eficiência ao trabalho no campo.



Aplicação de vergalhões na planta de tratamento de água La Farfana (Chile)

■ Maior fabricante mundial de pregos, o Grupo atua constantemente na identificação e no desenvolvimento de novos nichos de mercado, com a preocupação constante de diversificar a linha de produtos e aperfeiçoar sua qualidade. Está presente de forma expressiva nos 105 mil pontos-de-venda em todo o Brasil.

■ Em 2002, a qualidade dos produtos e dos serviços no segmento de aços longos mais uma vez traduziu-se em várias premiações, consolidando a marca Gerdau como uma das mais lembradas por diversos públicos. Esse reconhecimento também é resultado de um forte trabalho de relacionamento com cada segmento de mercado, por meio de encontros de atualização tecnológica e cursos para aprimorar a gestão dos negócios dos clientes.

Aços Especiais

Estratégia

■ Os aços especiais para construção mecânica, ferramenta e inoxidáveis são produzidos pela Gerdau Aços Finos Piratini, siderúrgica localizada em Charqueadas (RS), que destina 80% do volume fabricado ao setor automotivo.

■ Para atender às necessidades constantes de inovações da indústria, a usina tem como prática desenvolver novos produtos em parceria com seus clientes.

■ Neste exercício, disponibilizou ao mercado os aços para rolamentos com nível diferenciado de limpeza, aços destinados à aplicação em amarras *off-shore* e aços de alta estampabilidade para a produção de parafusos.

Açominas

Estratégia

■ Produtora de semi-acabados e laminados longos, a Açominas está voltada sobretudo para o mercado internacional. Seus produtos são embarcados principalmente para a Ásia, América do Norte e Europa. Líder mundial na produção tarugos de alta qualidade, sua política de vendas também tem como base o relacionamento de longo prazo, que pode ser observado pela continuidade da carteira de clientes – 85% deles realizam negócios com a empresa há mais de 10 anos.

■ As atividades comerciais da Açominas estão estruturadas em áreas distintas, as quais operam de forma segmentada para atender aos mercados externo e interno. A atuação no País é dividida da seguinte forma: indústria, relaminação, forjarias e planos. Junto ao mercado internacional, há grupos de executivos especializados nas regiões do Sudeste Asiático, Extremo Oriente, Américas do Sul e Central, América do Norte, Europa e África.

■ A produção dos perfis estruturais laminados de abas paralelas em 2002 resultou na criação de duas novas áreas comerciais, uma focada no desenvolvimento de mercado e outra na venda do produto. São aplicados especialmente na construção civil, cujo setor oferece perspectivas expressivas de crescimento nos próximos anos.

■ A Açominas, alinhada aos princípios da ecoeficiência, também opera no setor de produtos carboquímicos, realizando o tratamento do gás de coqueria (GCO), resultante da coqueificação do carvão mineral. O processo propicia a geração de subprodutos com aplicações diversas, como, por exemplo, na fabricação de alumínio, plásticos, solventes, tintas, pigmentos, fibra sintética e combustíveis. Os principais produtos da área são o piche, o BTX, o naftaleno e a amônia.

ARGENTINA, CHILE E URUGUAI

Desempenho

■ As unidades da Argentina, do Chile e do Uruguai venderam, em conjunto, 351,8 mil toneladas de produtos siderúrgicos, o que representa 3,8% do total consolidado. O desempenho de vendas na região sofreu uma redução de 6,4%, impactada pela recessão das economias argentina e uruguaia.

■ Entretanto, as operações chilenas comercializaram um volume 12,2% superior, devido principalmente aos investimentos em infra-estrutura, como a planta de tratamento de águas *La Farfana*, uma das maiores da América Latina, a realização das obras viárias nas estradas *Costanera Norte* e *Autopista Central*, além da expansão do metrô de Santiago.

Estratégia

■ As unidades, em cada país, têm uma área comercial independente, capacitada para atender às especificidades dos mercados onde estão localizadas.

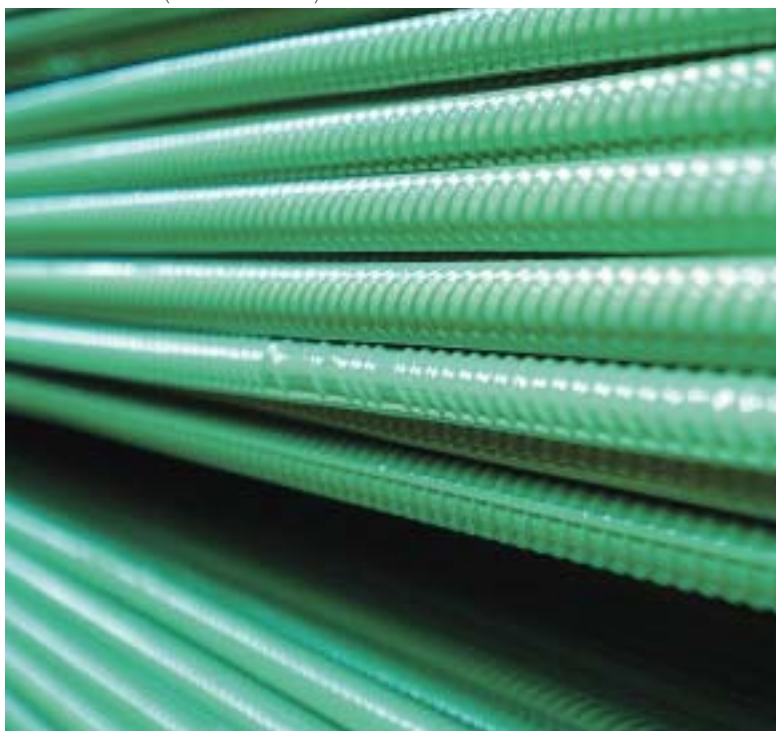
CANADÁ E ESTADOS UNIDOS

Desempenho

■ As vendas para os setores da indústria e da construção civil chegaram a 3 milhões de toneladas, uma evolução de 32,2%.

■ O principal fator que contribuiu para o crescimento na região foi a consolidação das novas operações nos Estados Unidos e no Canadá.

Vergalhões com revestimento epóxi da Gerdau AmeriSteel (América do Norte)



Estratégia

■ A maior abrangência geográfica e a ampliação do *mix* de produtos resultantes da nova configuração do Grupo Gerdau na América do Norte resultaram na redefinição da estratégia de vendas.

■ Para ampliar a eficiência comercial, foram criados quatro escritórios de vendas. Dois deles atuam focados na comercialização de barras, perfis e vergalhões produzidos por oito usinas da Gerdau AmeriSteel, operando com abrangência geográfica definida - um nos Estados Unidos, a partir de Tampa, e outro em Whitby, no Canadá.

■ As outras duas áreas comerciais estão vinculadas a nichos de mercado distintos, diferenciais importantes na região, os quais são atendidos pelas usinas de Perth Amboy, localizada em Nova Jérsei (EUA), e MRM Special Sections, em Manitoba (Canadá).

■ Em Perth Amboy, são produzidos fio-máquina e vergalhões em rolo, enquanto na MRM Special Sections, perfis de seção especial – lâminas para trator, *smelter bars*, trilhos leves, vigas **I** superleves e guias de elevadores –, com aplicação direta na linha de produção dos clientes, reduzindo seu custo operacional.

■ A comercialização de barras trefiladas, telas soldadas e pregos é descentralizada, com equipes de vendas específicas, focadas em cada segmento de negócio.

■ No início de 2003, entrou em operação um sistema de vendas único, desenvolvido dentro do conceito *One-Stop Shop*, o que tem permitido aos clientes o acesso a uma

maior linha de produtos, mais agilidade nas operações de compra, além de melhor estrutura logística. O tempo de permanência para carregamento dos caminhões nas usinas, um indicador importante na área de entregas, foi reduzido em 25%.

OPERAÇÕES DE APOIO À ATIVIDADE SIDERÚRGICA

Comercial Gerdau

■ Maior distribuidora de aço no Brasil, a Comercial Gerdau marcou o ano de 2002 pela diversificação da linha de produtos longos, fabricados pelo Grupo, e planos, provenientes das demais siderúrgicas do País.

■ Para melhor atender os clientes regionais, inaugurou dois centros de corte e dobra de aços longos em Bauru (SP) e Teresina (PI). Agora, conta com seis unidades no País, voltadas para o setor da construção civil, projeto a projeto, com material entregue na obra, conforme o cronograma de execução.

■ Para o segmento de aços planos, passou a oferecer o serviço de corte térmico – oxicorte, plasma e *laser* – nas unidades de Belo Horizonte (MG), Curitiba (PR) e Recife (PE), fornecendo produtos com cortes de precisão, destinados principalmente para a indústria e para a construção metálica. Em São Caetano do Sul (SP), inaugurou sua maior unidade para beneficiamento de bobinas, a qual ocupa uma área de 44 mil metros quadrados.

■ Também incluiu na sua lista de produtos os aços especiais para construção mecânica e inoxidáveis da Gerdau Aços Finos Piratini, fornecidos na quantidade e na medida solicitadas pelo cliente.

■ A Comercial Gerdau conta atualmente com 155 mil clientes, atendidos nas 68 filiais e quatro centros de serviço para beneficiamento de aços planos. Neste exercício, faturou R\$ 1,5 bilhão, 25% a mais em relação a 2001.

Banco Gerdau

■ O Banco Gerdau atua nas áreas comercial, de crédito, de financiamento e de investimentos para somar sinergias ao ambiente de negócios do Grupo junto a clientes e fornecedores.

■ Em 2002, as liberações de empréstimos lideradas pelas operações de Financiamento a Clientes Gerdau (FCG) evoluíram 14%, de R\$ 319 milhões para R\$ 362 milhões. A carteira de ativos chegou a R\$ 75 milhões, 50% a mais, e o saldo da administração de recursos, realizada por meio de fundos de investimentos, alcançou R\$ 562 milhões, uma evolução de 212%.

Florestal

■ A Gerdau Florestal é uma das maiores reflorestadoras do País, com *pinus* e eucalipto plantados em 139 mil hectares, distribuídos em cinco estados brasileiros.

■ A atividade na área de eucalipto garante insumos renováveis para a produção do aço, dentro de uma visão de compromisso com o desenvolvimento econômico sustentável. Foram investidos US\$ 6 milhões no plantio de 9,8 mil hectares, que integram uma área total de 112 mil hectares. Nos próximos três anos, serão plantados mais 32 mil hectares, cujo investimento deverá alcançar US\$ 18 milhões.

■ No segmento de *pinus*, a Gerdau Florestal está entre as principais fornecedoras para a indústria madeireira do País. Opera em 27 mil hectares em Santa Catarina e no Mato Grosso do Sul, vendendo anualmente 1,3 milhão de metros estéreos de toras. Possui florestas adultas, com até 30 anos de idade, base para um produto de qualidade e de bom rendimento.