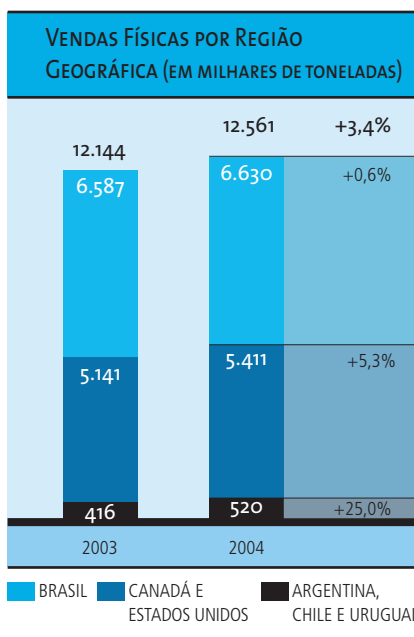




# Vendas e Mercados

## CAPACIDADE PARA ATENDER À CRESCENTE DEMANDA DO MERCADO



O Grupo Gerdau participa da vida de milhões de pessoas. Vergalhões, barras, perfis, fio-máquina, arames e tantos outros produtos siderúrgicos são transformados em casas, edifícios, pontes, estradas, aeroportos, automóveis, torres de transmissão, eletrodomésticos. Também participa da vida no campo, em cercas e em máquinas e equipamentos agrícolas, entre diferentes aplicações.

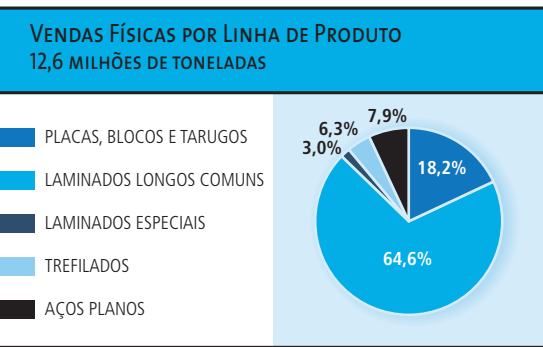
Em 2004, o aquecimento do mercado internacional e da demanda nos países onde o Grupo Gerdau possui unidades aumentou o desempenho das suas vendas. Foram comercializadas 12,6 milhões de toneladas, uma expansão de 3,4% em relação ao exercício anterior.

## BRASIL

O bom momento da economia brasileira se refletiu na siderurgia. O Produto Interno Bruto (PIB) cresceu 5,2%, fortemente alavancado pela expansão da construção civil, da indústria e da agropecuária.

Como resultado, o mercado nacional absorveu 18,3 milhões de toneladas de aço, sendo que, desse total, 3,9 milhões de toneladas foram comercializadas pelo Grupo Gerdau – um aumento de 15,0% em relação ao ano anterior. Para reforçar o atendimento ao mercado interno, o Grupo Gerdau redirecionou parte do volume exportado a partir do Brasil. As vendas externas foram reduzidas em 14,4% em relação a 2003, totalizando 2,7 milhões de toneladas. Ainda assim, os embarques para 72 países ao longo do ano representaram 41,5% das vendas totais das operações brasileiras e geraram uma receita de US\$ 1,1 bilhão, 39,0% a mais que no exercício anterior. Esse desempenho no mercado internacional também está relacionado à estratégia de atendimento a distintos mercados, permitindo que suas unidades praticamente não fossem impactadas pelas medidas protecionistas vigentes em alguns países.

Na construção civil, a demanda interna por produtos como vergalhões, telas soldadas e treliças Gerdau aumentou 12,7% no ano. Grandes obras, como os aeroportos de Recife (PE) e de Congonhas (SP), a hidrelétrica de Irapé (MG) e o Museu Iberê Camargo (RS), utilizaram os produtos Gerdau. É na construção civil que o Grupo Gerdau tem seu carro-chefe no Brasil: o vergalhão GG 50. Desde 1992, o produto recebe a marca impressa em suas barras, as quais são certificadas pelo Instituto de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (Inmetro). A certificação garante segurança técnica na utilização do aço, seguindo as melhores práticas mundiais.



Além disso, o Grupo também agrega serviços aos seus produtos. Fornece vergalhões cortados e dobrados de acordo com a necessidade de cada cliente. Dessa forma, o aço chega à obra pronto para ser utilizado. A entrega é feita de acordo com o cronograma da construção, em lotes identificados que agilizam a conferência no recebimento, na armazenagem e na utilização. O serviço aumenta a produtividade e a qualidade das estruturas, além de eliminar as perdas de aço nas armações, que nas práticas convencionais podem chegar a 15,0% (ver quadro “Ao gosto do cliente”).

No setor industrial, a demanda por produtos do Grupo – fio-máquina, arames, barras, perfis, cantoneiras e soldas – cresceu 11,6%. Em 2004, cantoneiras e perfis de algumas bitolas também passaram a ter a marca Gerdau impressa, o que permite ao cliente reconhecer a qualidade dos produtos nos pontos-de-venda. Esse trabalho será ampliado para outros tipos de perfis ao longo de 2005.

Em um ano de expressivo crescimento da indústria automotiva e das exportações de autopeças, o Grupo garantiu pleno atendimento de seus clientes de aços especiais. Aumentou o volume de entregas em 22,6% e destinou 98,0% do total da produção ao mercado interno.

## AO GOSTO DO CLIENTE

*O Grupo Gerdau trabalha com soluções sob medida para seus clientes da construção civil nas Américas. É o sistema de corte e dobra de aço, tecnologia automatizada que aumenta em cerca de 30,0% a produtividade na confecção das armaduras, eliminando perdas por sobras e reduzindo o custo final da construção. Com essa solução, os vergalhões são entregues nas obras cortados e dobrados, de acordo com o projeto estrutural de cada cliente. Além disso, o sistema permite que as entregas sigam o cronograma estabelecido pela construtora, proporcionando maior organização aos canteiros de obras e segurança aos usuários. O Grupo Gerdau já possui 44 unidades especializadas nesse serviço no Brasil, na Argentina, no Chile, nos Estados Unidos e no Uruguai.*



ATIVIDADE DE CORTE E DOBRA DE AÇO NOS ESTADOS UNIDOS (ACIMA) E INAUGURAÇÃO DE UNIDADE EM SANTA CATARINA (AO LADO)



Com isso, tem reforçado cada vez mais a sua participação em cadeias produtivas internacionais – o aço Gerdau é utilizado hoje em veículos das principais montadoras do mundo (ver quadro “A inovação que vai para o automóvel”).

Junto à agropecuária, houve um aumento de 4,7% nas vendas no Brasil de produtos destinados para o setor em comparação com 2003 – arames, cordoalhas, mourões e outros itens.

De acordo com o cenário atual, a expansão do PIB no ano de 2005 deve superar em 3,7% o desempenho de 2004, o que, conseqüentemente, irá impactar positivamente o consumo interno de aço.

## A INOVAÇÃO QUE VAI PARA O AUTOMÓVEL

*O Grupo Gerdau anda na velocidade das inovações da indústria automotiva. Na Gerdau Aços Especiais Piratini (RS), por exemplo, há um dos mais modernos laboratórios de desenvolvimento de produtos siderúrgicos da América Latina, com equipamentos que permitem simular processos de produção e conformação e analisar detalhadamente o grau de limpeza do aço.*

*Com esses recursos, é possível desenvolver melhorias, que acabam se refletindo em benefícios para os clientes. Aliás, é em parceria com os consumidores que a Gerdau cria inovações em produtos e processos. As necessidades são verificadas pelas equipes de vendas, marketing e de assistência técnica, que estão em permanente contato com fabricantes de autopeças e montadoras. Então as sugestões são repassadas para os engenheiros da área de pesquisa e desenvolvimento que vão atuar junto aos clientes para criar e testar as novas soluções. Também são firmadas parcerias com universidades e centros de pesquisa, além de contratos de transferência de tecnologia com consultores e outros produtores de aços especiais na Europa e na Ásia, reconhecidos internacionalmente no setor. A partir desse trabalho, mais de 40 inovações foram colocadas no mercado nos últimos quatro anos.*

*É por isso que o Grupo Gerdau está cada vez mais presente em cadeias produtivas internacionais – seu aço faz parte hoje de veículos da Mercedes-Benz, Caterpillar, Toyota, General Motors, Ford, Fiat, Volvo, Scania, Honda e Volkswagen, entre outros, tanto no Brasil quanto em outros países.*



LABORATÓRIO DA GERDAU AÇOS ESPECIAIS PIRATINI (RS): UM DOS MAIS MODERNOS DA AMÉRICA LATINA, POSSUI EQUIPAMENTOS COMO ULTRA-SOM (ACIMA) E SIMULADOR TERMOMECÂNICO (AO LADO)



## OPERAÇÕES DE APOIO À ATIVIDADE NO BRASIL

### COMERCIAL GERDAU

Maior distribuidora de aço do Brasil, a Comercial Gerdau comercializa a mais completa linha de produtos longos, fabricados pelo Grupo Gerdau, e planos, provenientes das demais siderúrgicas do País. Em 2004, atendeu mais de 155 mil clientes e faturou R\$ 2,1 bilhões, um crescimento superior a 30,0% em relação ao ano anterior.

Atualmente, a Comercial Gerdau opera com 69 pontos-de-venda, que realizam a cobertura de todo o território nacional. Mais que produtos, fornece soluções ao mercado, como o sistema de corte e dobra de aço fora do canteiro da obra, seguindo rigorosamente as especificações do projeto estrutural.

Com seis centros de serviços de aços planos, a empresa oferece toda uma linha de produtos, como telhas, chapas, fitas e perfis, entre outros, além do sistema de oxicorte, plasma e *laser*, tecnologias de última geração em corte térmico destinadas principalmente à indústria e à construção metálica.

### BANCO GERDAU

O Banco Gerdau é uma instituição financeira que atua em sinergia com os ambientes de negócios do Grupo no Brasil. A instituição iniciou suas operações em 1994, sob a forma de banco múltiplo, com a missão de desenvolver produtos e serviços financeiros que levem a um aumento dos negócios e da satisfação de clientes e fornecedores. Nesses 10 anos de existência, já concedeu cerca de R\$ 4,0 bilhões em empréstimos.

Em 2004, foram atendidos 1.240 clientes. O volume de financiamentos concedidos evoluiu de R\$ 514,7 milhões no exercício anterior para R\$ 735,0 milhões, um incremento de 42,8%. A carteira de ativos passou de R\$ 79,5 milhões para R\$ 135,0 milhões. O volume de carteiras administradas pelo Banco, na forma de fundos de renda fixa, atingiu o montante de R\$ 1,6 bilhão, 44,6% superior a 2003.

### GERDAU FLORESTAL

A Gerdau Florestal possui 144 mil hectares de florestas de *pinus* e eucalipto.

No segmento de *pinus* tem 24 mil hectares em Santa Catarina e no Mato Grosso do Sul. Em 2004, comercializou 1,6 milhão de metros estéreos de toras, mantendo o mesmo volume do ano anterior.

Uma área de 120 mil hectares é dedicada às florestas de eucalipto. Em 2004, foram plantadas 15 milhões de mudas em 13,6 mil hectares, principal destaque do plano de investimentos de US\$ 11,5 milhões realizado no exercício. Também foi concluída a ampliação do viveiro de mudas, o que aumentou a capacidade de produção de 15 milhões de mudas por ano para 20 milhões, garantindo à Gerdau Florestal a auto-suficiência em termos de material genético de alta produtividade.

A Gerdau Florestal também desenvolve o Programa Fazendeiro Florestal. Desde 1998, pequenos proprietários rurais são estimulados a implementar o cultivo de eucalipto, a partir do fornecimento de mudas, insumos e assistência técnica. Atualmente, 777 fazendeiros



CONSTRUÇÃO DA AUTO-  
ESTRADA LEE ROY SELMAN  
EXPRESSWAY, EM TAMPA, NA  
FLÓRIDA, UTILIZA AÇO GERDAU

participam do projeto e cuidam de uma área plantada superior a 12,2 mil hectares. Em 2004, foram plantados mais 1,5 mil hectares. Até 2007, outros 7 mil hectares devem ser incorporados ao programa.

## ARGENTINA, CHILE E URUGUAI

As unidades na Argentina, no Chile e no Uruguai registraram acréscimo nas vendas, graças à expansão dos mercados domésticos. No ano, foram responsáveis pela comercialização de 520,4 mil toneladas de produtos siderúrgicos, 25,0% a mais que em 2003. A elevação se deve ao crescimento econômico em vigor nos três países, que impulsionou diversos setores, como a construção civil e a indústria.

O aumento de 9,0% no PIB da Argentina em 2004 refletiu a recuperação econômica do país, também observada no ano anterior. Essa boa fase repercutiu no mercado siderúrgico, elevando a demanda por aço na construção civil e na indústria. A laminadora Sipar, na qual o Grupo Gerdau tem 38,2% de participação acionária, ampliou seu volume de vendas em 16,6%, para 218,8 mil toneladas. Para o próximo ano, as perspectivas também são otimistas, com o aumento estimado de 6,0% no PIB e a gradual retomada de obras de infra-estrutura e da atividade industrial.

A economia do Chile cresceu 6,0% em 2004 e manteve a sustentabilidade do seu ciclo de crescimento. No mercado siderúrgico, o destaque ficou por conta dos vergalhões, cujas vendas aumentaram 36,9%, devido aos investimentos em infra-estrutura – especialmente na rede viária urbana do país – e às construções habitacionais. Em 2005, a expectativa é que o crescimento do PIB

mantenha o ritmo verificado no exercício de 2004. Essa expansão deverá refletir principalmente as boas perspectivas para a indústria chilena e, por consequência, poderá incrementar também as vendas de fio-máquina e perfis produzidos pela Gerdau AZA.

Em 2004, o Uruguai conquistou um importante crescimento econômico, com 12,0% de aumento no PIB. Essa recuperação impactou no poder de compra da população, que teve seus salários acrescidos em 10,7% na média. Com isso, os produtos comercializados pela Gerdau Laisa, unidade do Grupo no país, tiveram um significativo aumento de vendas. O principal destaque foi o incremento de 21,0% nas vendas dos vergalhões – utilizados na construção civil – em relação a 2003. Para 2005, a expectativa é ampliar as entregas no mercado nacional e internacional, acompanhando a expansão da economia, estimada em 5,0% do PIB, e o bom desempenho nas exportações.

## CANADÁ E ESTADOS UNIDOS

O ano de 2004 foi positivo para a economia da América do Norte. Os Estados Unidos e o Canadá registraram crescimento, respectivamente, de 4,4% e de 2,8% em relação ao ano anterior. A Gerdau Ameristeel, empresa do Grupo Gerdau na região, sentiu os efeitos dessa expansão. A alta demanda por aço, combinada ao volume baixo de importações, levou a uma pressão sobre os estoques para atender ao mercado interno, com aumento nas margens durante a maior parte do ano. No quarto trimestre, houve retorno a um padrão mais típico de demanda, com o crescimento das importações e aumento dos estoques. Ainda assim, as operações na América do Norte, somadas, registraram incremento de 5,3% no volume de vendas físicas em comparação com 2003, totalizando 5,4 milhões de toneladas de aço comercializadas.

Embora em 2004 a demanda tenha sido forte em todos os segmentos da economia, as vendas de fio-máquina e de produtos para construção civil foram as mais beneficiadas. O ano foi marcado por novos empreendimentos no setor de *shopping centers* e em edificações comerciais. Também o setor de habitação teve impulso. Só no quarto trimestre de 2004, por exemplo, os investimentos em moradias aumentaram 6,0% nos Estados Unidos e 1,7% no Canadá.

A indústria dos Estados Unidos também passa por uma boa fase, já que as empresas investiram mais para se manter no ritmo da expansão econômica, o que levou a aquisições de bens de capital de fornecedores norte-americanos e estrangeiros. O impulso industrial gerou maior demanda por produtos Gerdau voltados para o segmento.

Para 2005, espera-se que a economia dos Estados Unidos continue a crescer, mas em ritmo mais lento. A projeção do mercado é de que o PIB aumente 3,6% no ano. Para o Canadá, as estimativas apontam uma expansão de 2,8%. Além disso, os indicadores continuam mostrando níveis sólidos de atividade econômica na região, que devem impulsionar a demanda por aço.