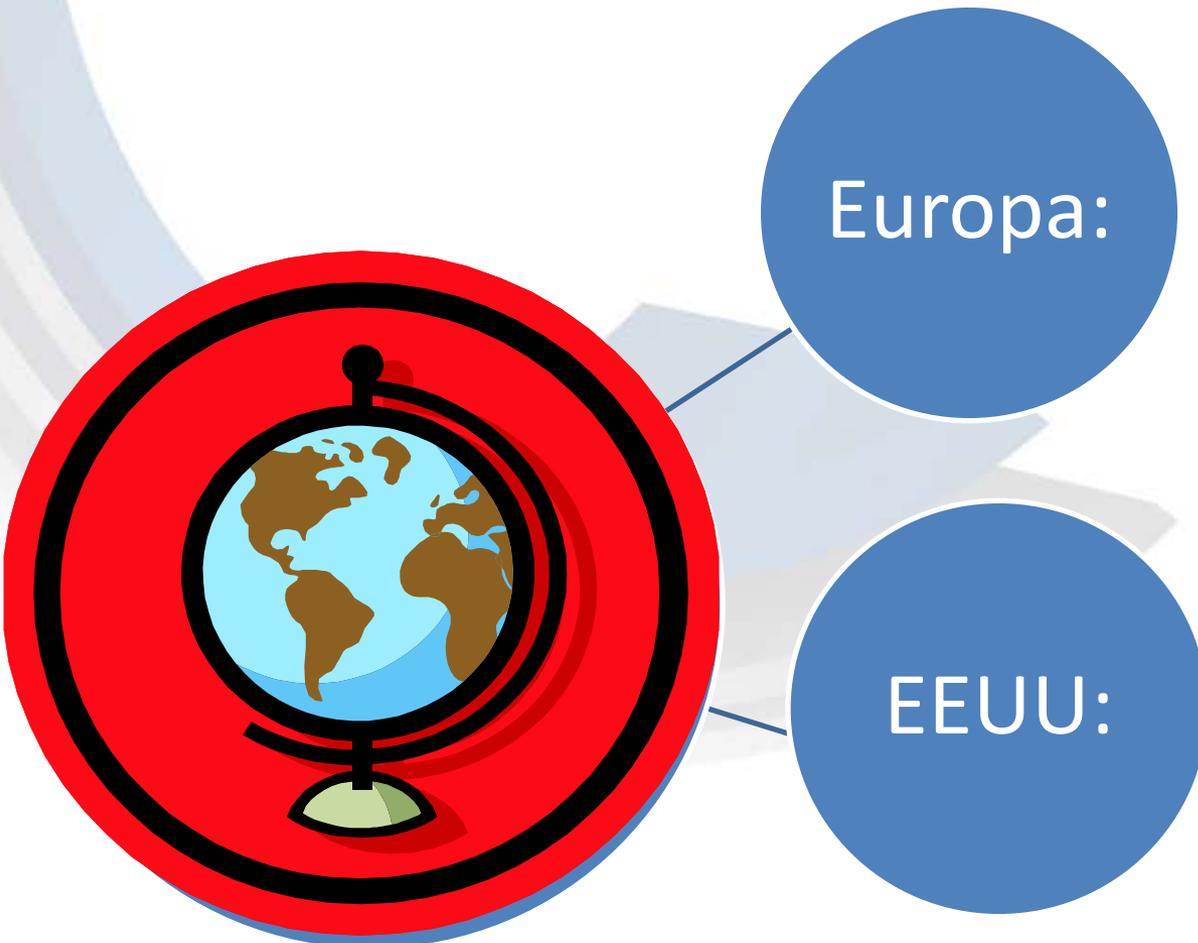


Oportunidades y Desafíos Galvanización Brasileira

Galvanizado en el mundo



Europa:

- El consumo de acero en Europa es de 140 MMton/año.
- La galvanización alcanza a los 6,5 MMton/año.
- Por tanto, en Europa se galvaniza el 4,6% del acero que se consume.

EEUU:

- El consumo aparente de acero en EEUU alcanza las 85 MMton/año.
- La industria de la galvanización procesa unos 3,2 MMton/año.
- Por tanto, el acero galvanizado representa un 3,8%.

Fuente: WorldSteel-EGGA-AGA

Galvanizado en el mundo

Alemania:

- Galvaniza el 4,5% del acero que consume.

Italia:

- Galvaniza el 5,2% del acero que utiliza.

Inglaterra:

- Galvaniza el 6,2% del acero que consume, y

Brasil

Cuánto Galvaniza?

Ó sea, es posible galvanizar entre el 3 y 6% del acero que se consume

Fuente: WorldSteel-EGGA

Oportunidades y Desafíos

Brasil: La Oportunidad

El consumo aparente de acero en Brasil es de 26 MMton/año.

En tanto, el acero galvanizado alcanza entre las 240 y las 340 Mton/año, es decir, se galvaniza entre 1,0 y el 1,3%.

Entonces, la gran oportunidad es galvanizar,

**Galvanizar un millón de toneladas de
acero por año.**

Fuente: WorldSteel-Latiza-BBosch

Oportunidades y Desafíos

Brasil: El Gran Desafío

Desarrollar una Industria de la Galvanización, capaz de responder a un mercado cada vez mas exigente, que se consolide como el gran referente de la protección contra la corrosión.

Oportunidades y desafios

Entonces, cuales son las tareas que debemos abordar para alcanzar este desafío?

Si nos planteamos las tareas desde la perspectiva del cliente, tenemos:

- Ser una Industria medio-ambientalmente amigable.
- Ser una Industria de alta tecnología. (High Tech)
- Ser una Industria experta en corrosión con la mejor gente capacitada en todos los niveles.
- Ser una Industria organizada, con una imagen que dé confianza y agregue valor.

Oportunidades y desafios

Tarea 1: Ser una Industria medio-ambientalmente amigable.

La sustentabilidad de nuestra industria, es un mejor futuro para nuestros clientes.

El manejo responsable de nuestros procesos hace posible ofrecer una solución viable, en el tiempo, a nuestros clientes.

Además, el zinc es un gran aliado de la salud y la vida humana y,

La galvanización como protección, no sólo prolonga la vida útil del acero, además contribuye a reducir la huella de carbono y el uso de recursos naturales.

Oportunidades y desafios

Tarea 2: Ser una Industria de alta tecnologia (High tech).

La tecnologia es vital para dar competitividad a nuestros clientes.

Ser High Tech, es ser mas competitivo en el servicio que busca el cliente.

Ser High Tech, es garantizar la calidad del servicio en el tiempo.

Incorporar tecnologia, es hacernos cargo de las necesidades de nuestros clientes y entregar una solución dentro de las expectativas del mercado.

Por último, la tecnología hace mas atractiva la industria para un mercado cada dia mas exigente.

Oportunidades y desafios

Tarea 3: Ser una Industria experta en corrosión con la mejor gente capacitada en todos los niveles.

- Ser profesionales, es estar capacitados para atender a nuestros clientes em todos los ámbitos de nuestra industria.
- La competitividad de la industria de la galvanización esta directamente relacionada con la capacitación de nuestra gente.
- Las areas comerciales, administrativas y productivas deben ser altamente competentes en la relación con el cliente.
- Desde el primer contacto, las areas comerciales deben asesorar a nuestros clientes pensando en la mejor solución a sus preocupaciones.

Oportunidades y desafios

Tarea 3: Ser una Industria experta en corrosión con la mejor gente capacitada en todos los niveles.

- El profesionalismo y expertis de nuestras areas comerciales serán vitales para asesorar a nuestros clientes en la mejor solución a sus inquietudes.
- Ser profesionales y expertos en nuestra industria, elimina los desperdicios y hace mas efectivo los procesos, particularmente, los procesos relacionados con el cliente.

Oportunidades y desafíos

Tarea 4: Ser una Industria organizada, com una imagen que dé confianza y agregue valor.

- La organización de nuestra industria permite a nuestros clientes contar con un socio estrategico para sus proyectos.
- Una industria organizada, es un mayor aporte al mercado, toda vez que representa un sector que asume responsabilidades y deberes frente a los clientes.
- Una industria organizada, con la mejor imagen, viabiliza mas y grandes proyectos acordes con el tamaño del mercado.
- Una industria organizada, es capaz de contar con la mejor calidad, servicio y tecnología para enfrentar los desafíos del mercado.

Oportunidades y desafíos

Tarea 4: Ser una Industria organizada, con una imagen que dé confianza y agregue valor.

- Una industria organizada, provee una “fuente autorizada” de Información Técnica, a fabricantes, especificadores y usuarios finales.
- Una industria organizada, permite focalizar los recursos y entrar en mercados específicos.
- Por ultimo, una industria organizada, estimula el uso del galvanizado y provee de capacitación a la industria y el mercado.

Oportunidades y desafíos

Resumen:

La Galvanización en Brasil tiene una gran oportunidad de crecimiento.

De los actuales y futuros players depende el desarrollo del mercado.

(Um millón de toneladas galvanizadas al año)

Los actuales y potenciales clientes, necesitan de un socio estratégico para enfrentar un futuro de crecimiento.

Organizarnos como Industria es vital para producir mas valor.

Oportunidades y desafíos

Antes de terminar: La buena noticia es que:

El acero está en todas partes y el mundo no sería igual sin éste.

Y como dicen los galvanizadores de Alemania:

El acero no está terminado, si no, está galvanizado.

Muchas Gracias