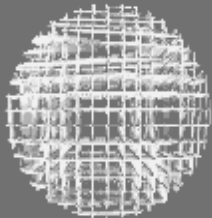


Projeto “Diagnóstico de Mercado”

Preparado com exclusividade para



Setembro 2005



Informações sobre o Projeto PROJETO CONFTELHA

AVALIAÇÃO DA CONFORMIDADE DE TELHAS DE AÇO ZINCADO

VISANDO A CERTIFICAÇÃO CONFORME O SBAC (SISTEMA BRASILEIRO DE AVALIAÇÃO DE CONFORMIDADE) VISANDO A MELHORIA DE QUALIDADE, CONFIABILIDADE E COMPETITIVIDADE DO PRODUTO.

Equipe:

Proponente:



Executor:



Co-executor:

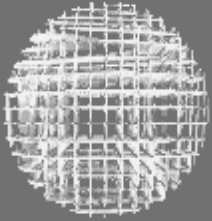


Intervenientes:



FINANCIAMENTO

Chamadas públicas MCT/ FINEP/ AÇÃO TRANSVERSAL – TIB 08/2005

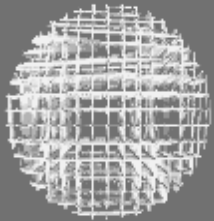


Objetivo Central

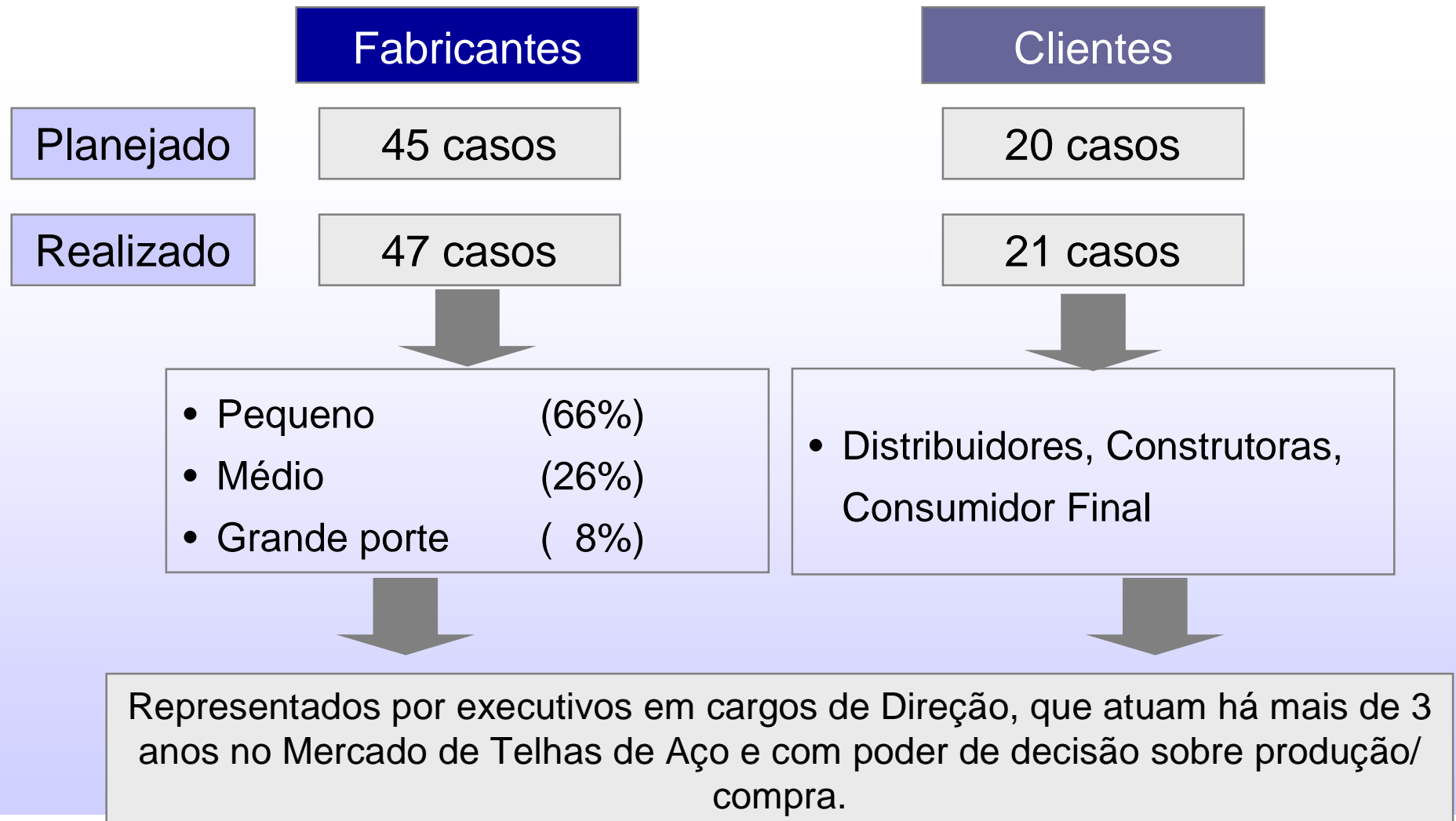
Diagnóstico do Mercado de Telhas de Aço

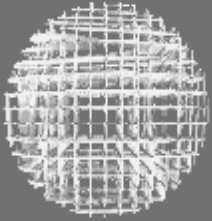


Servir como subsidio para Promover a
Conformidade junto aos fabricantes



Universo e Amostra





Perfil da Amostra

Porte da Empresa	Fabric.	Clientes
• Até 20 funcionários	11	6
• 20 a 49 funcionários	6	3
• 50 a 99 funcionários	14	4
• 100 a 250 funcionários	7	1
• 251 a 500 funcionários	5	2
• Mais de 500 funcionários	4	5

Classificação
por porte



Pequena



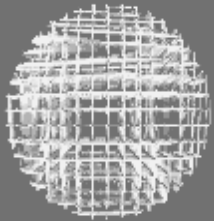
Média



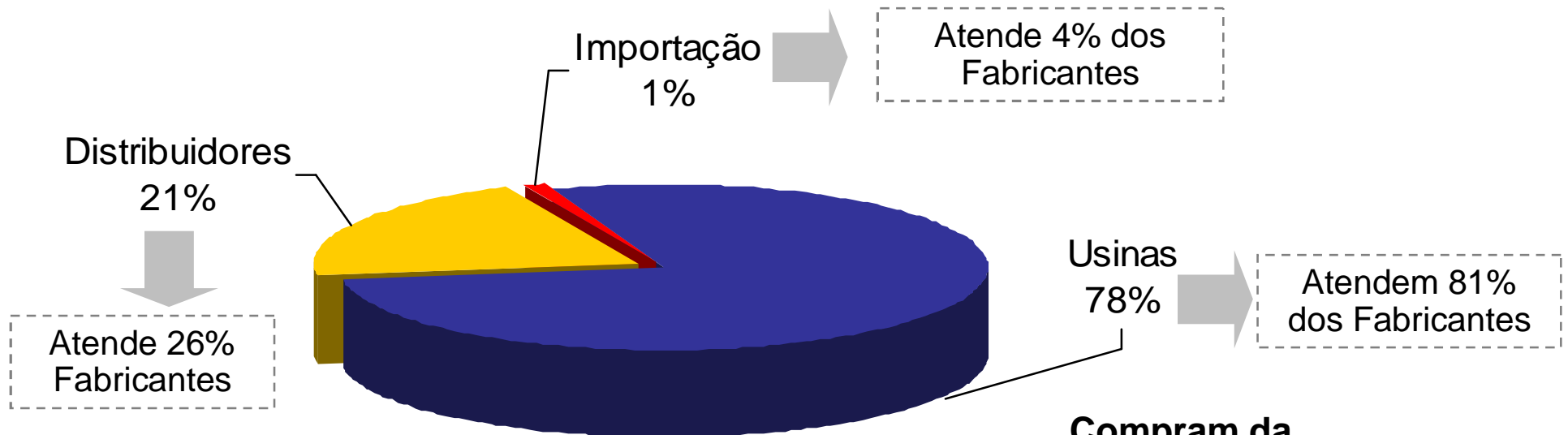
Grande

Segmentos que atende:	Fabric.	Clientes
• Indústrias	40	20
• Comércio	36	15
• Agrícola	29	10
• Residencial	28	12
• Institucionais (Clubes, templos religiosos, escolas)	22	14

Média de 3,3 segmentos



O Mercado Fornecedor de chapas/ bobinas de aço

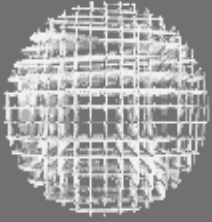


Compram da...

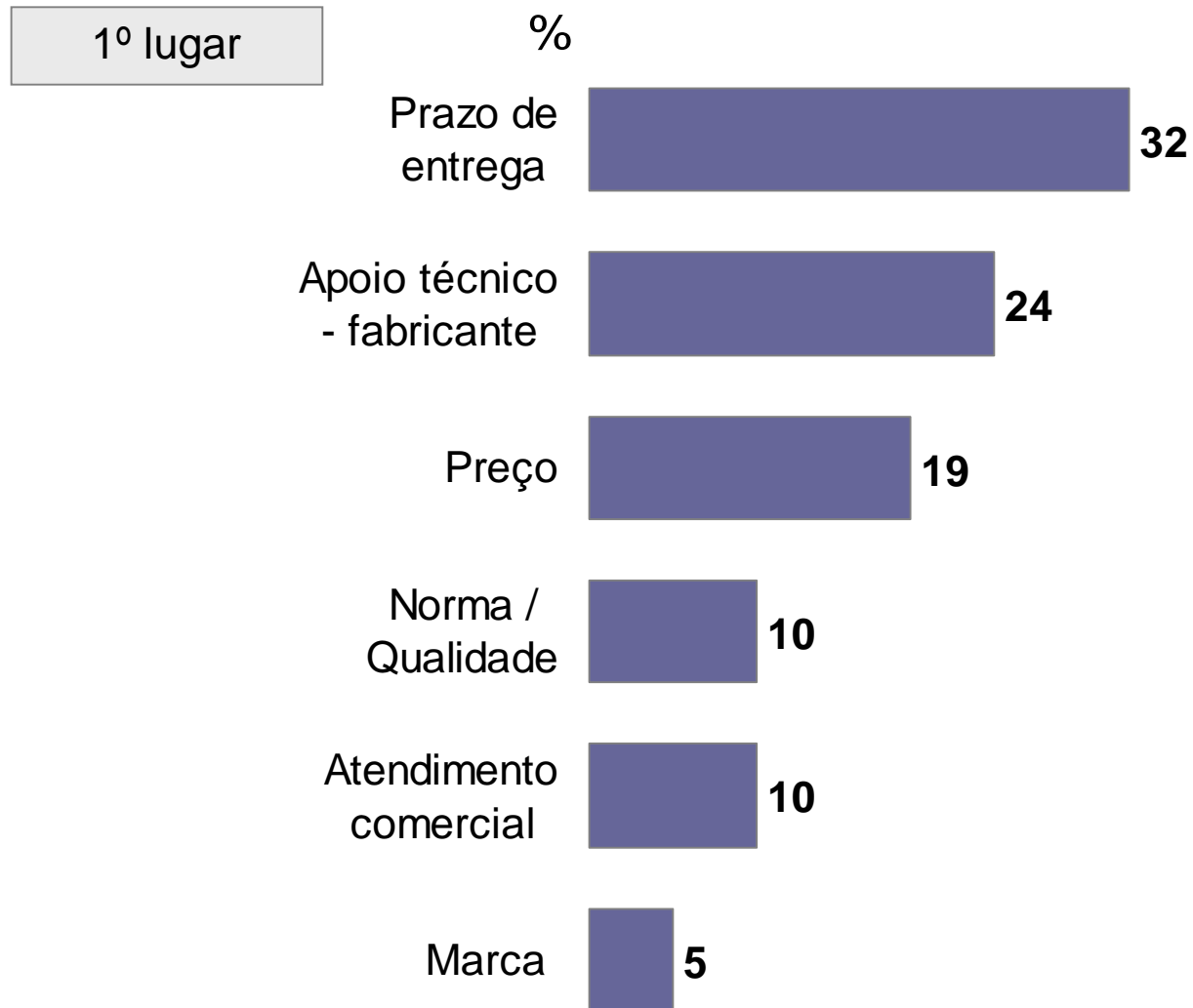
	%		%
• Inal	42	• Rio Negro	8
• Fasal	25	• Pires do Rio	8
• Gerdau	17	• Tyco	8
• Benafer	17	• Gonvarri	8
• Zamprogna	17		

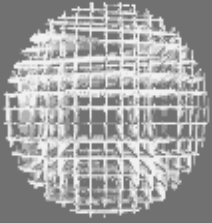
Compram da...

	%
• CSN	95
• Usiminas	18
• Vega do Sul	3



Determinantes de Escolha na compra da telha de Aço - *Estimulado (Clientes)*

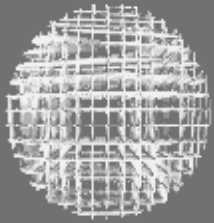




Key Points

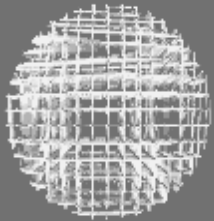
- Determinantes de compra

- Alta concorrência, o preço não é o fator mais relevante e decisivo na compra / escolha do fabricante. Procuram por entrega mais rápida e apoio/ suporte técnico são os fatores de seleção.
- A Norma/ Qualidade aparece como um fator menos importante que o preço, no mesmo nível que o atendimento comercial.
- O mercado não dá a devida importância à Normalização do produto devido à alta concorrência que se auto-regula.



Tipo de Revestimento Utilizado na Produção/ Consumido

Metálico	Fabric. %	Peq. %	Média %	Grande %	Clientes %
<ul style="list-style-type: none"> Zincada ou galvanizada Liga de alumínio-zinco 	91 62	97 61	75 50	100 100	81 57
De superfície					
<u>Tamanho dos Cristais:</u> <ul style="list-style-type: none"> Normais Minimizados 	88 44	93 40	67 67	100 25	88 35
Produção					
<u>Telhas com Cristais:</u> <ul style="list-style-type: none"> Normais Minimizados 	%	%	%	%	%
	75 25	79 21	63 37	87 13	80 20



Importância do Tipo de Revestimento de Superfície

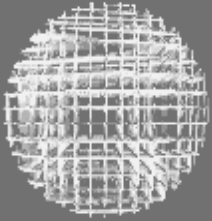
■ Não sabe % ■ Nada/Pouco Importante (notas 0 a 7) ■ Importante (notas 8,9) ■ Muito Importante (nota 10)



Depende da solicitação do mercado

- Durabilidade/ Proteção à evita a corrosão, aumentando a vida útil do produto (23%);
- Minimizado é melhor, mas o mercado não aceita (13%);
- O uso de micragem menor denota falta de qualidade, quanto maior o cristal, melhor o produto (10%);
- Aparência mais bonita à estética (10%);
- Hábito/ Costume à exigência do cliente (10%);
- Uniformidade da superfície (3%);
- As telhas pré-pintadas exigem o tipo de revestimento minimizado (3%)

Mais da metade dos fabricantes reconhecem a importância do tipo do revestimento de superfície. Porém, não há consenso quanto ao tamanho dos cristais.



O Revestimento Orgânico

Conhecimento da diferença entre pré e o pós pintado	Fabric. %	Peq. %	Média %	Grande %	Clientes %
• Conhecem	89	87	92	100	67
• Não Conhecem	11	13	8	-	33

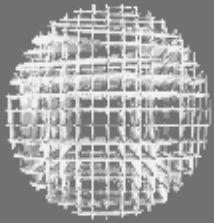
ENTRE OS **CLIENTES** QUE CONHECEM:

O que caracteriza a telha Pré-pintada:

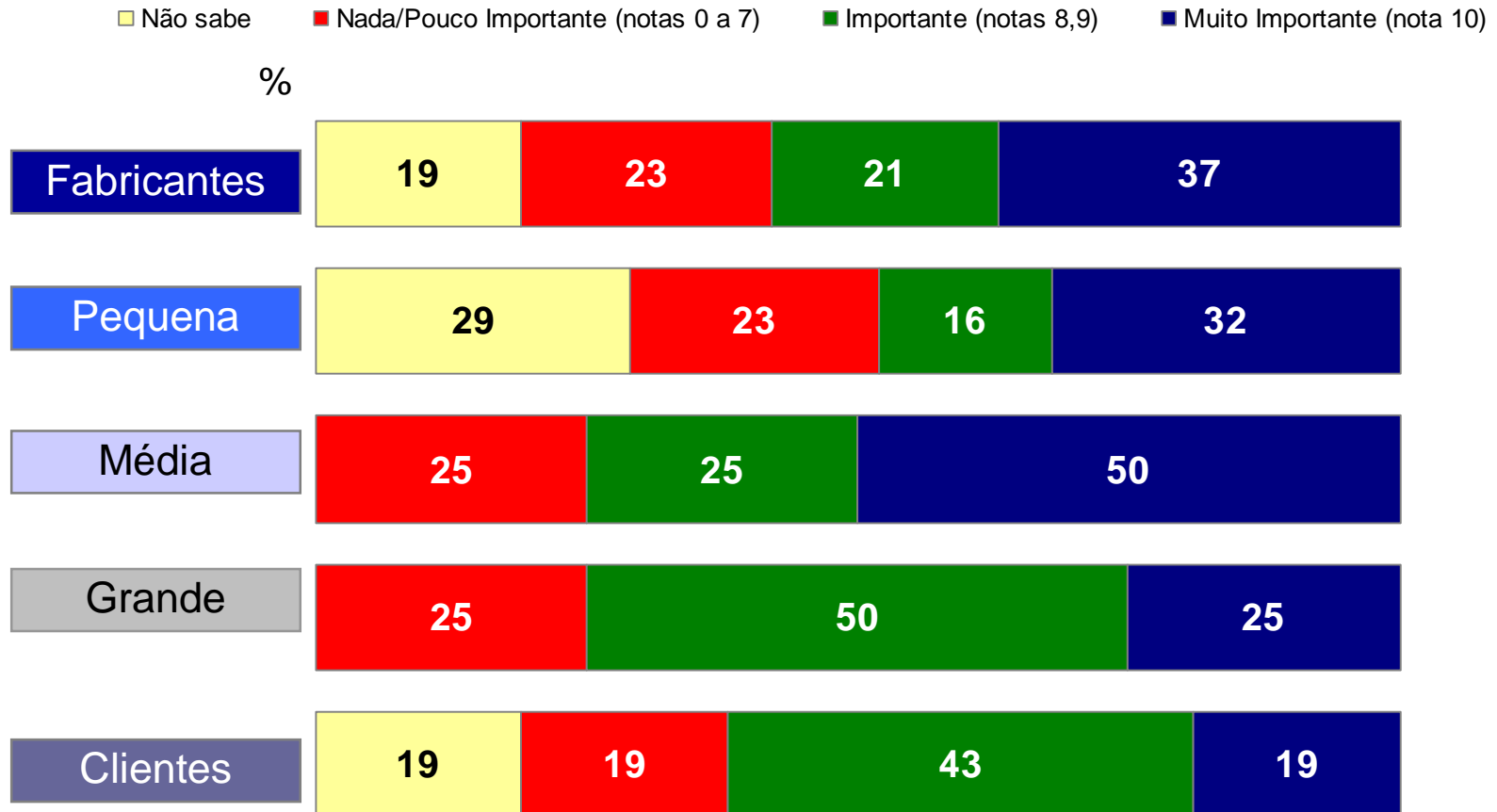
- Rolos ou chapas pintadas antes da conformação/ antes da dobra (29%)
- Qualidade de pintura é melhor/ maior aderência/ não descasca/ não desbota/ cobertura mais uniforme (43%)

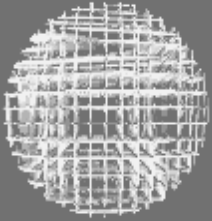
Pós-pintada

- PROCESSO: pinta-se no local da obra (*“não dá para saber como vai ficar a qualidade da pintura”*) (14%)
- Compra galvanizada e pinta depois (14%)
- Pintada depois da telha conformada, com sistema eletrostático, tinta em pó e não líquida (14%)
- Possibilidade de utilizar camadas maiores de pintura (*“às vezes o cliente pede isto”*) (7%)

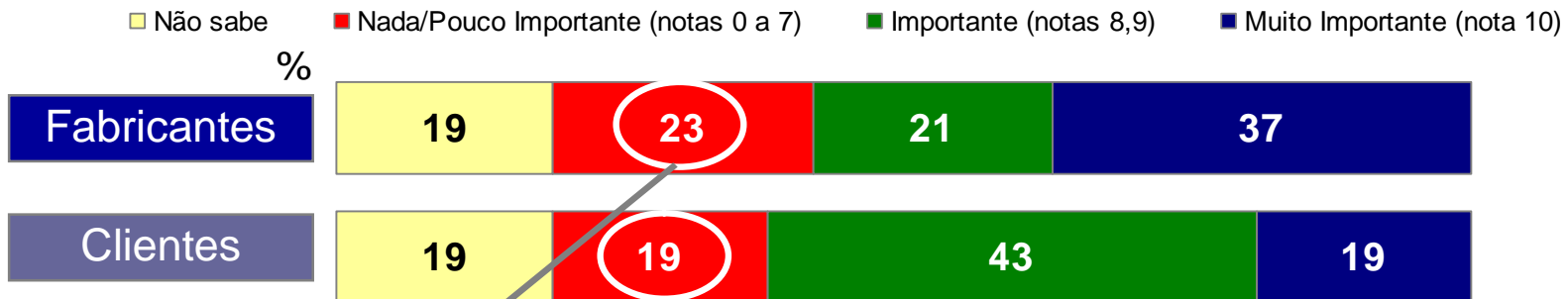


Importância do Revestimento Orgânico





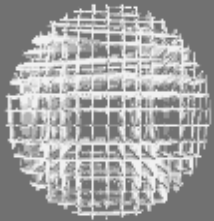
Importância do Revestimento Orgânico (*Nada / Pouco Importante*)



- Cliente é quem decide / Depende do projeto
- É importante, mas não tanto quanto o revestimento metálico
- Não percebe diferença
- Aumenta a durabilidade

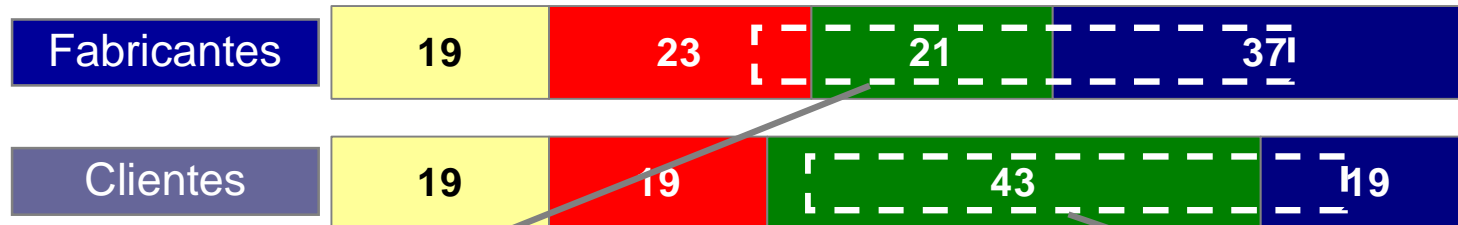
- Para o cliente o que importa é a qualidade e o preço
- É indiferente, o que importa é o resultado final
- Aumenta a durabilidade

Respostas por ordem de importância



Importância do Revestimento Orgânico *(Importante + Muito Importante)*

■ Não sabe ■ Nada/Pouco Importante (notas 0 a 7) ■ Importante (notas 8,9) ■ Muito Importante (nota 10)
%



Pré pintada

- Durabilidade
- Maior: resistência, flexão, cobertura
- Melhor: qualidade, acabamento
- Garantia do fabricante

Pós pintada

- Garante a vida útil do produto
- Proteção contra intempéries
- Pintura de acordo com a escolha do Cliente
- Permite várias camadas

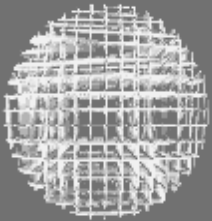
Pré e Pós pintura

- Maior durabilidade
- Proteção contra intempéries

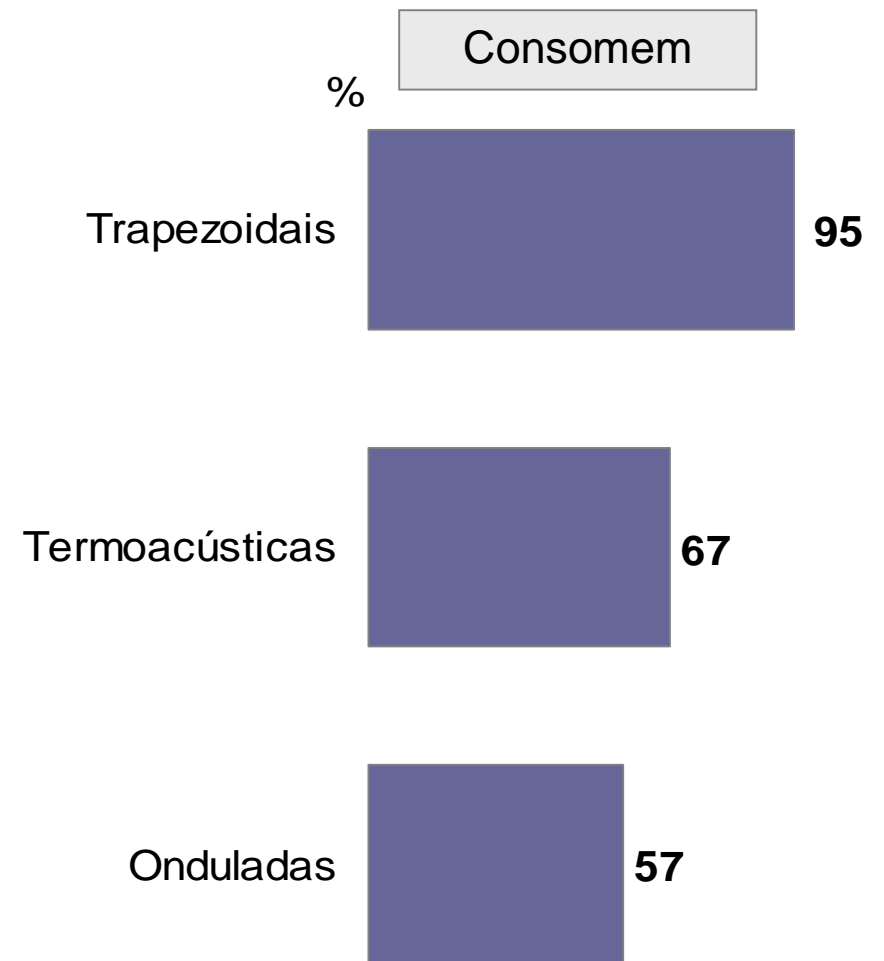
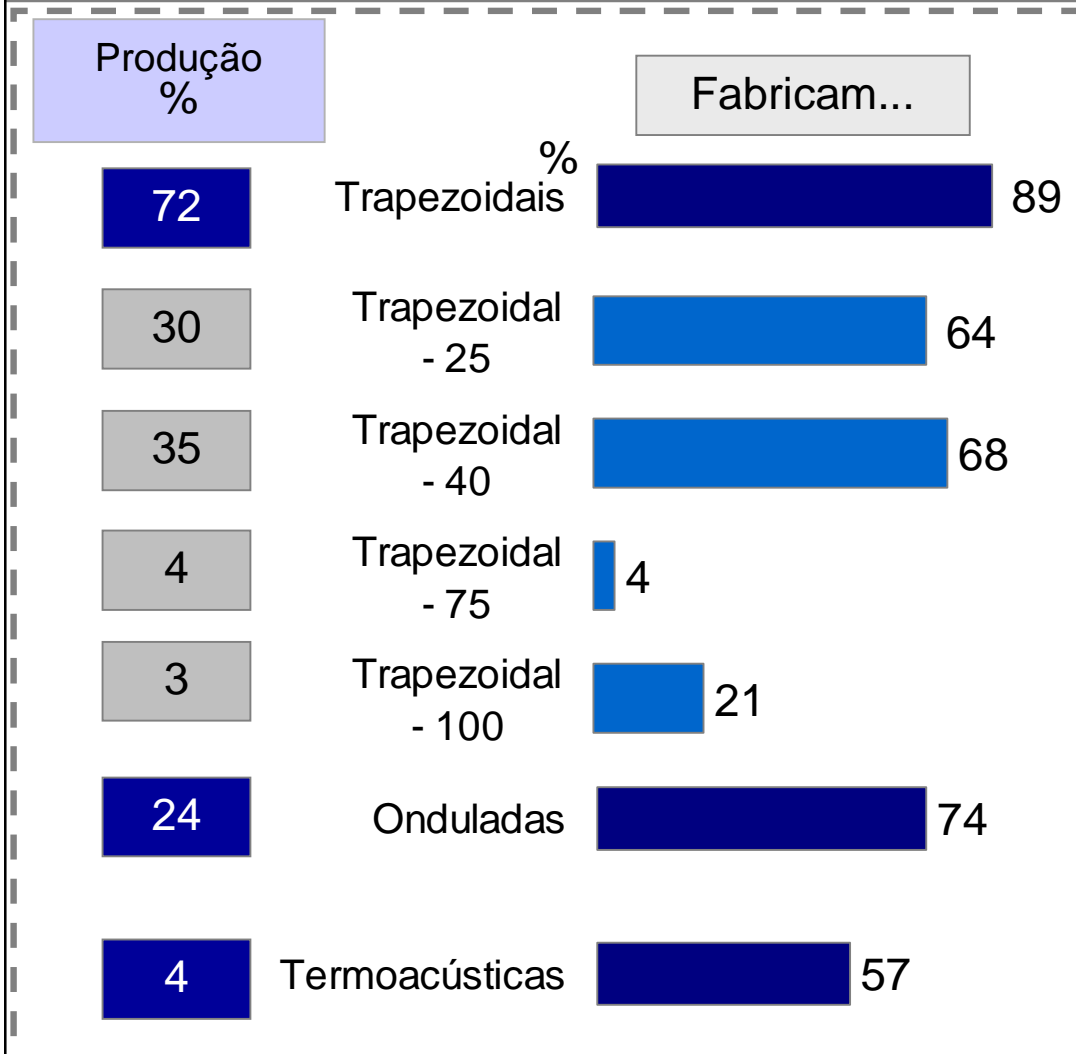
Pré pintada

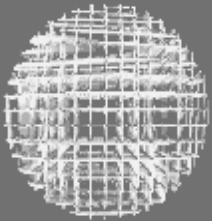
- Garantia de qualidade
- Maior aderência da pintura
- Garantia do fabricante
- Entrega mais rápida
- Economia de tempo e mão de obra
- Evita custos adicionais com pintura
- Melhor acabamento
- Maior cobertura

Respostas por ordem de importância

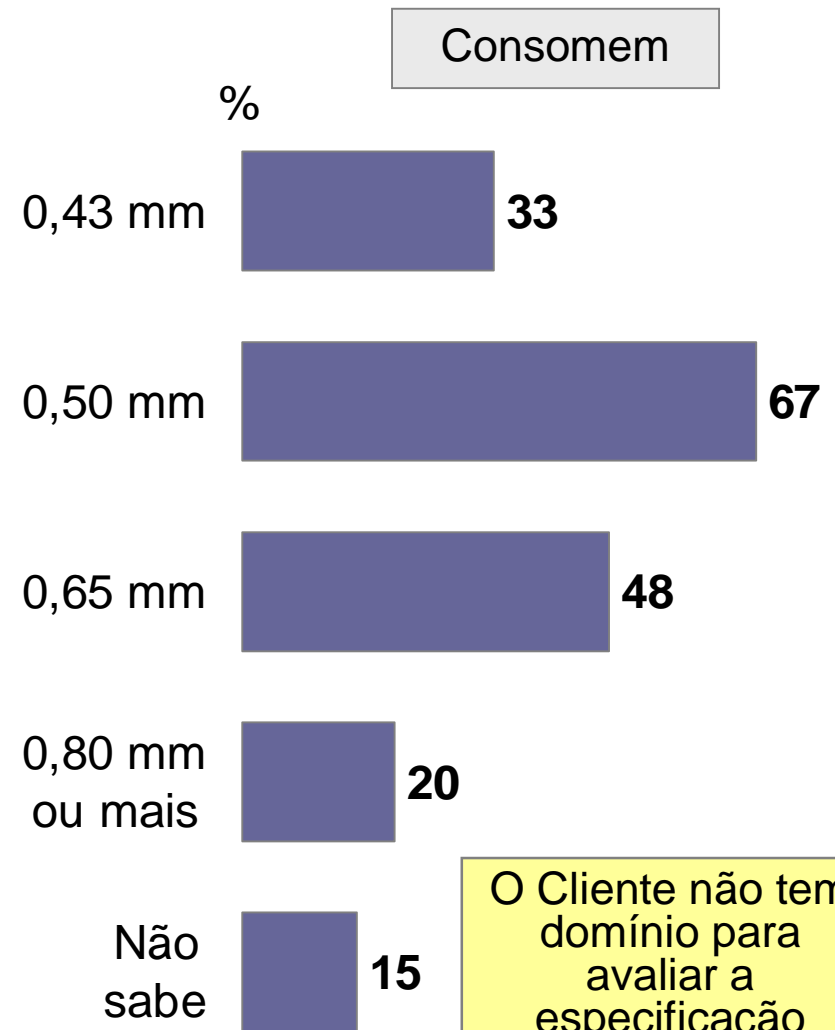
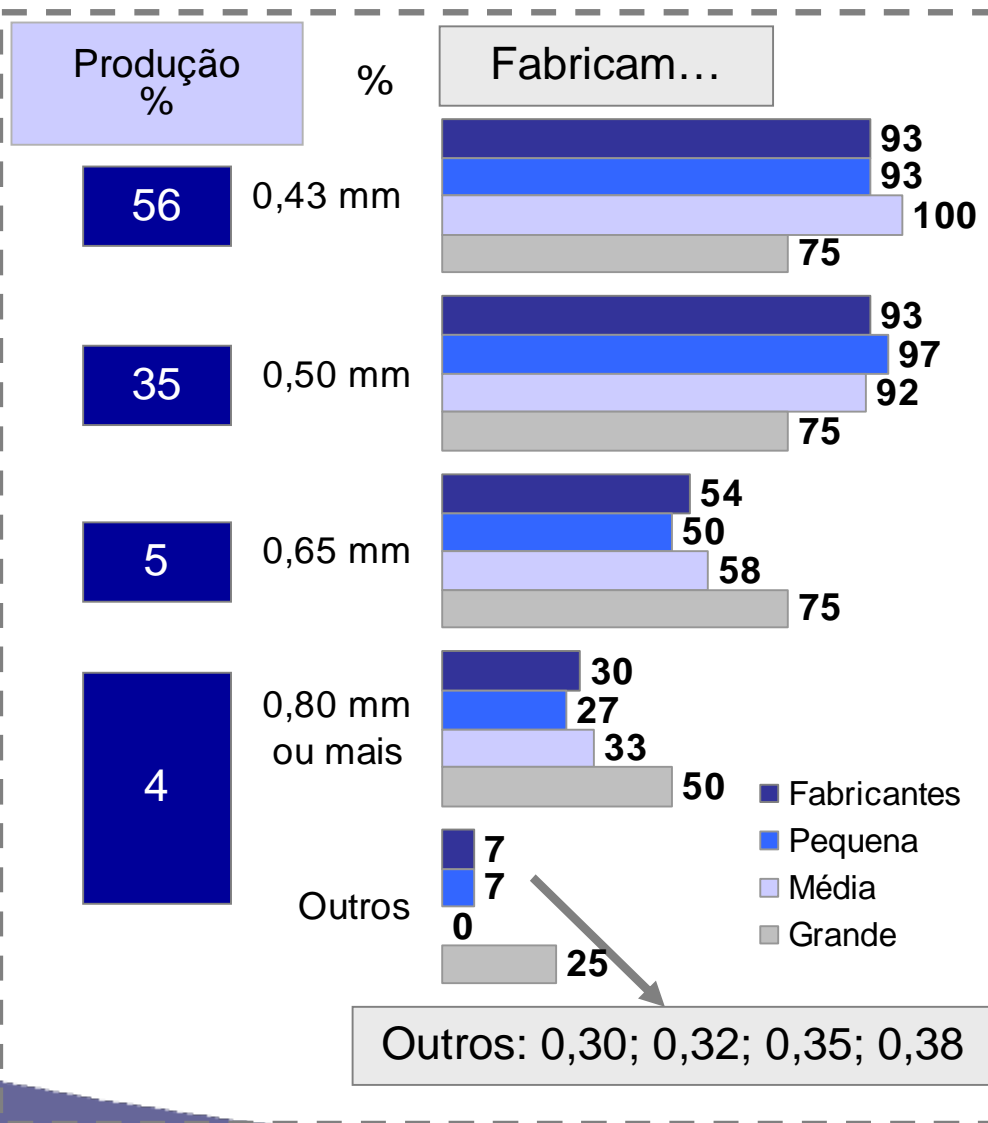


O Mercado

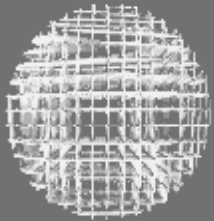




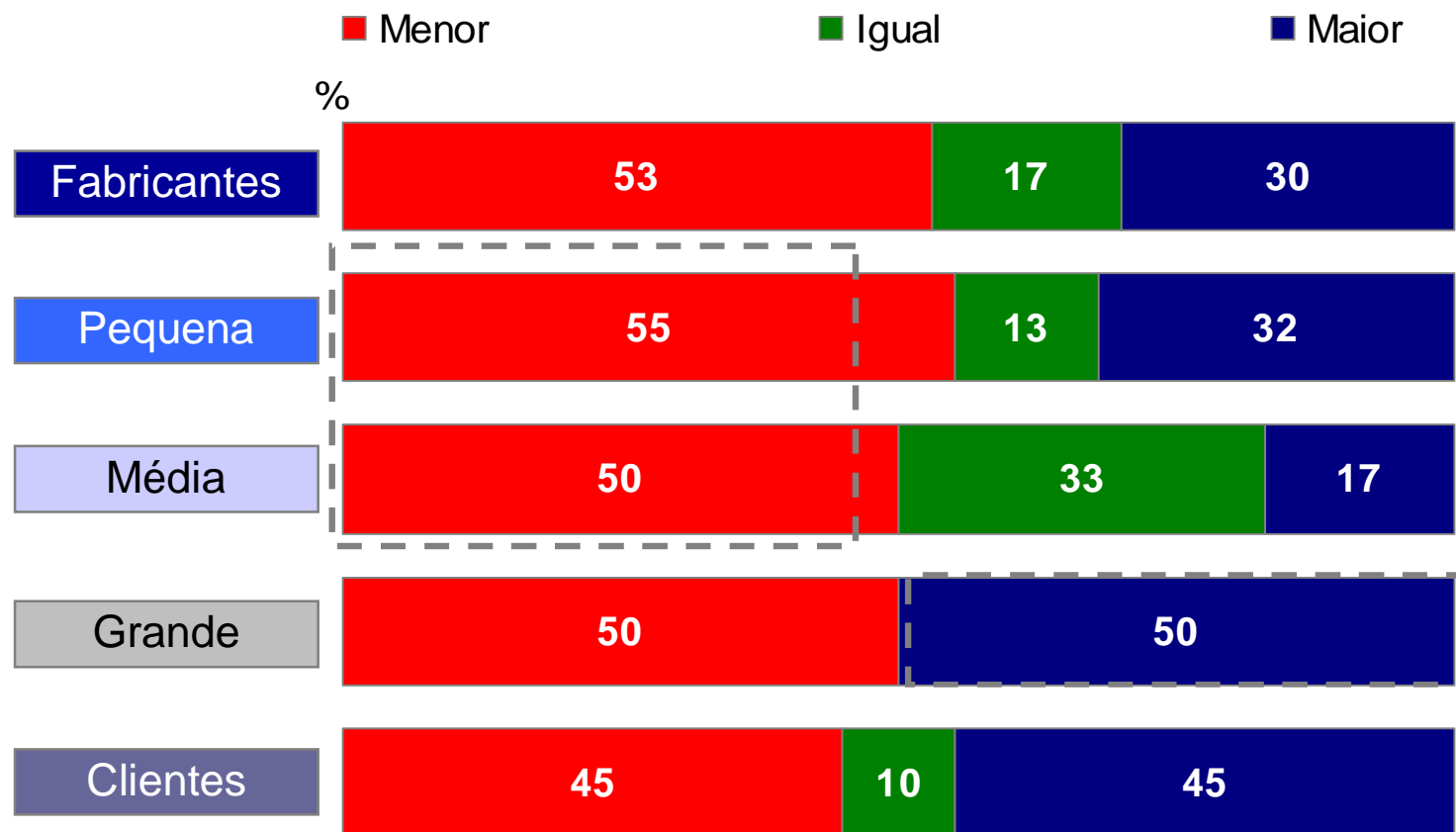
Espessuras

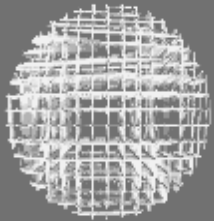


O Cliente não tem domínio para avaliar a especificação técnica

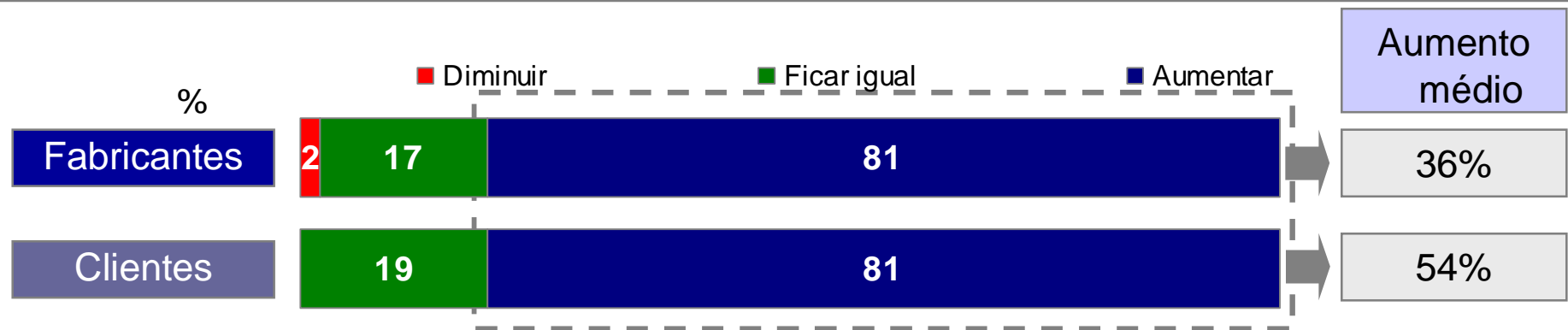


A Produção / O Consumo em 2005 é igual, menor ou maior que em 2004?

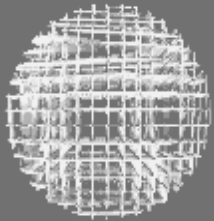




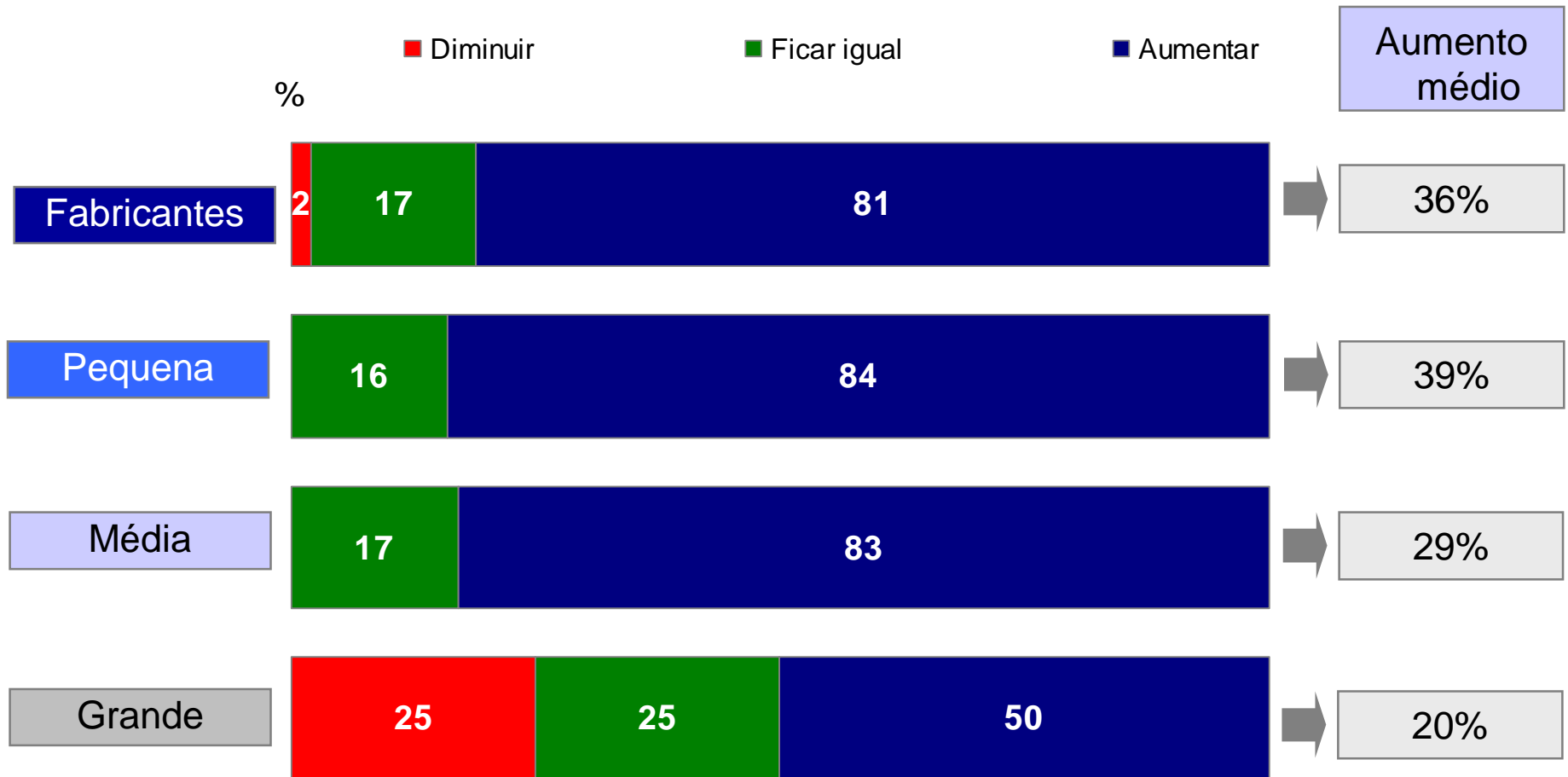
A produção para daqui a 5 anos vai...

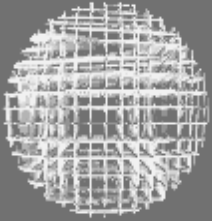


- Crescimento econômico do país à aumento das exportações - dólar mais baixo (11%)
- Crescimento do uso no segmento residencial (5%)
- Novas tecnologias (5%)
- Facilidade de manuseio do produto (3%)
- A construção metálica vai se consolidar (3%)
- Substituição da alvenaria por telhas de aço (3%)
- Divulgação do produto (3%)

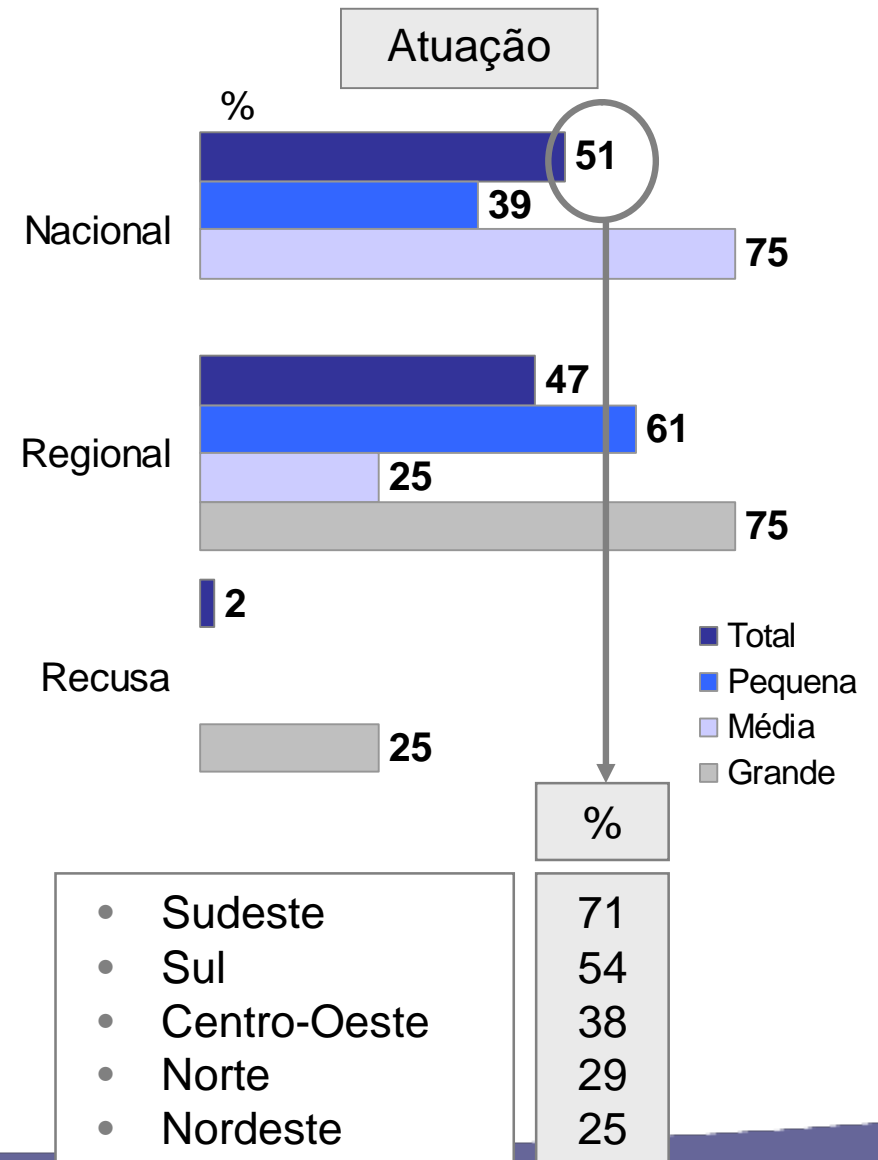
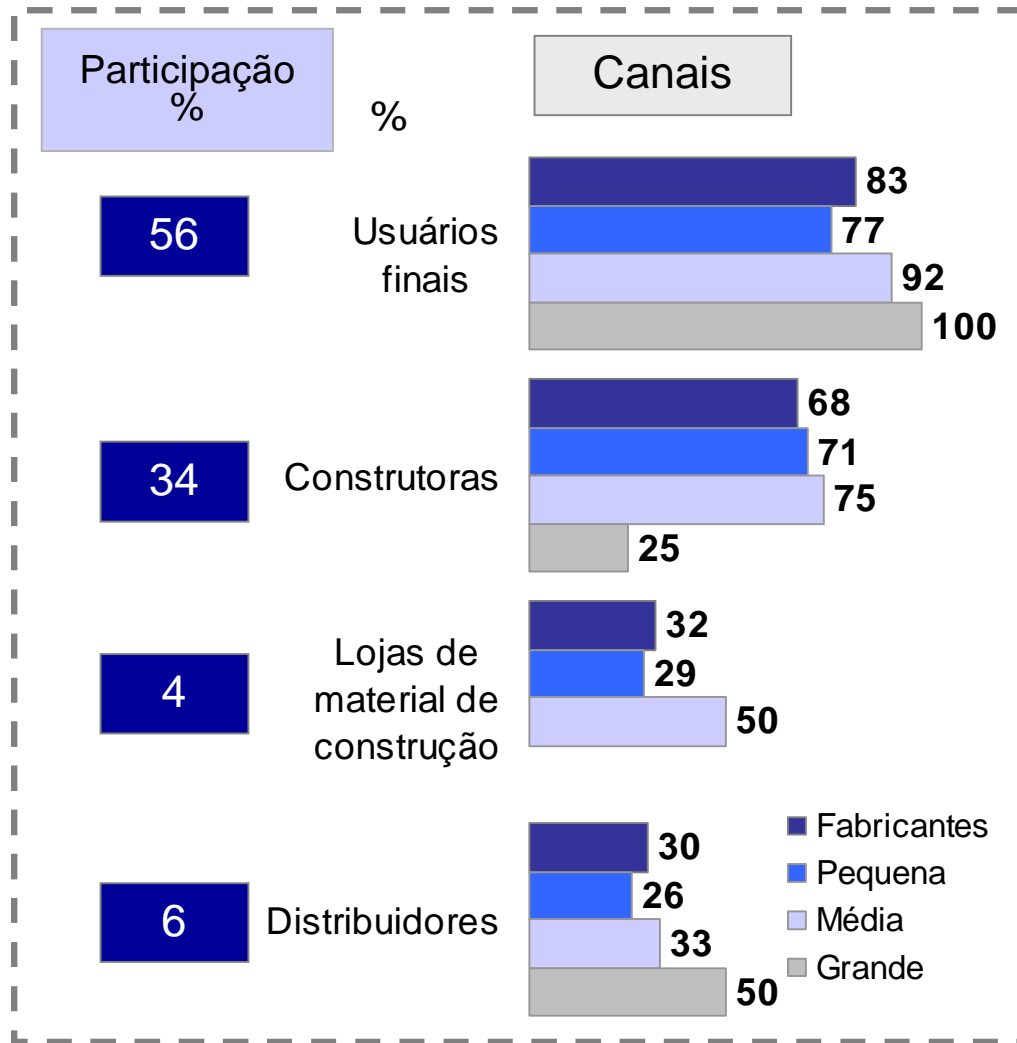


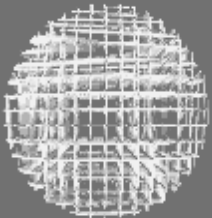
A produção para daqui a 5 anos vai...



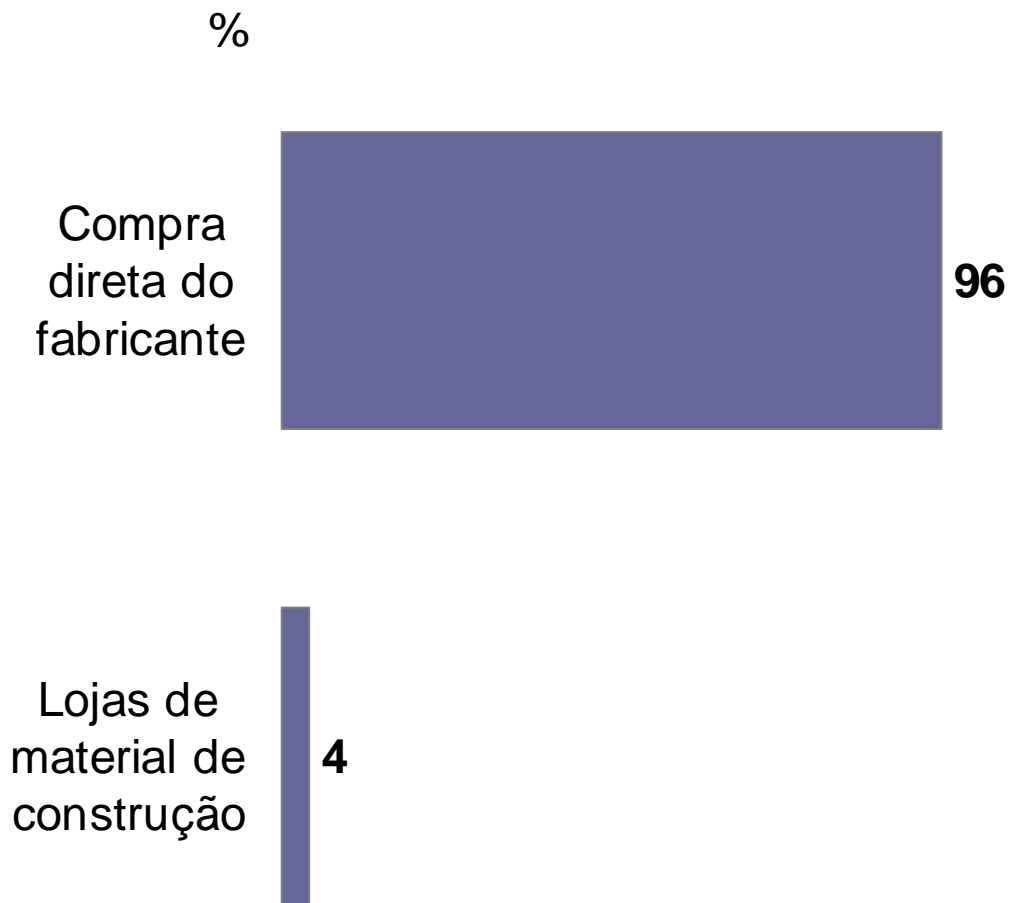


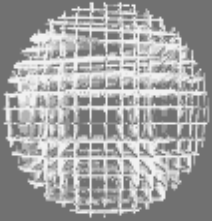
Canal de Distribuição e Atuação Fabricantes





Canal de Distribuição (Clientes)

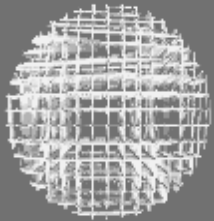




Key Points

- Canais de Distribuição

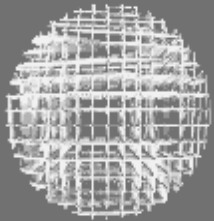
- O principal canal de distribuição utilizado pelos Fabricantes são as vendas diretas aos Clientes de grande porte: usuários finais e construtoras.
- 51% dos Fabricantes atuam nacionalmente, sendo que o sudeste é a região onde concentram suas vendas.



Certificações e Normas (Clientes)

Meios utilizados para identificar a qualidade da telha de aço comprada

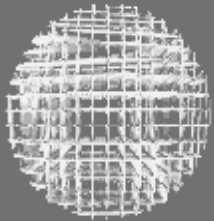




Certificações e Normas (Clientes)

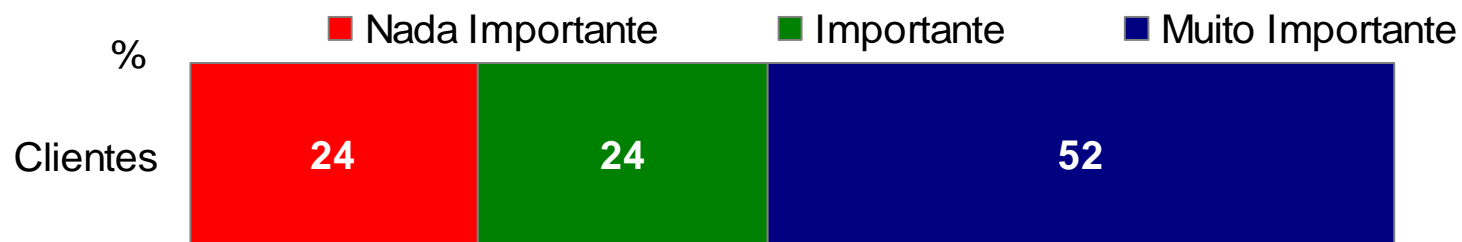
Meios utilizados para identificar a qualidade da telha de aço comprada

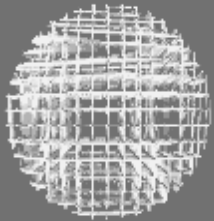
- Idoneidade do fabricante / Fabricantes que conheço ao longo dos anos
 - Certificado de garantia do próprio fornecedor.
 - Informações do fabricante
 - Pela composição do material do fabricante
- Pelo selo (1 cliente) / Certificação de procedência do material, emitida pela própria usina ou órgão independente / Especificações da norma NBR (1 cliente),
- Por meio de ensaios tecnológicos, Teste de espessura/ aderência (pintura e galvanização) em laboratório no recebimento da mercadoria à verificar se o produto atende às normas/ especificações técnicas
- Minha experiência no mercado, conhecimento das telhas que foram compradas e utilizadas neste tempo.
- Aspecto visual do material (verifica-se se há imperfeições, como bolhas).
- Setor de engenharia visita o fornecedor para conhecer o processo de fabricação e a matéria-prima;



Certificações e Normas (Clientes)

Qual o grau de Importância das Certificações / Selos nas telhas comercializadas/ utilizadas por sua empresa?





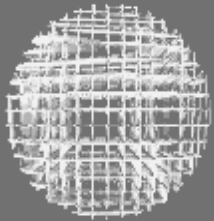
Certificações e Normas (Clientes)

	Conhece Normas Técnicas* %	Conhece o programa setorial de qualidade? %
• Sim	76	57
• Não	19	38
• Não sabe/ Não lembra	5	5

As normas conhecidas	Conhece %	Utiliza %
• NBR 14514	63	50
• NBR 14513	56	50
• NBR 7008	6	6
• ABNT (s/esp.)	6	6
• Não sabe	31	44

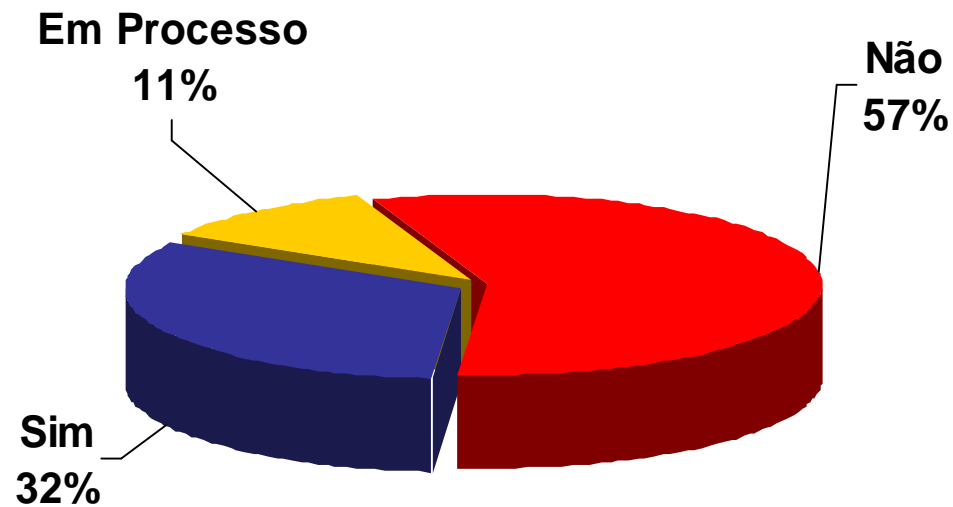
Norma para a matéria prima - aço

A norma técnica é o determinante mais importante na compra?	%
• Sim	62
• Não	33
• Não sabe/Não lembra	5

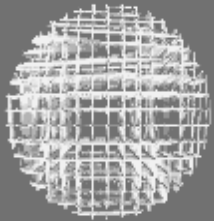


Certificações e Normas (Fabricantes)

Posse de Certificação de qualidade

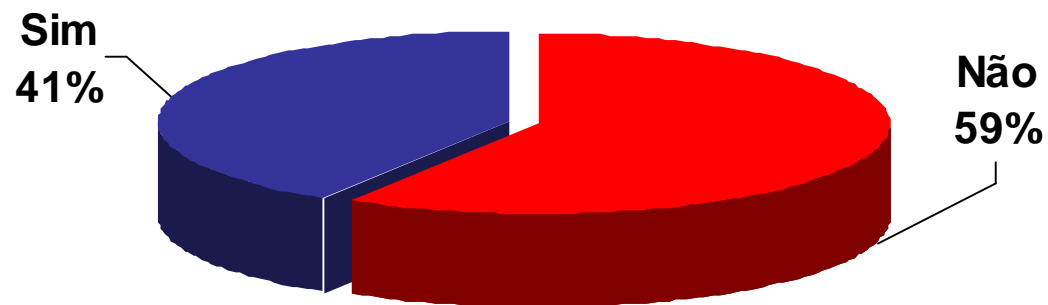


	Peq. %	Média %	Grande %
• Sim	16	58	75
• Não	71	42	-
• Em Processo	13	-	25

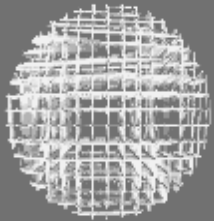


Certificações e Normas (Fabricantes)

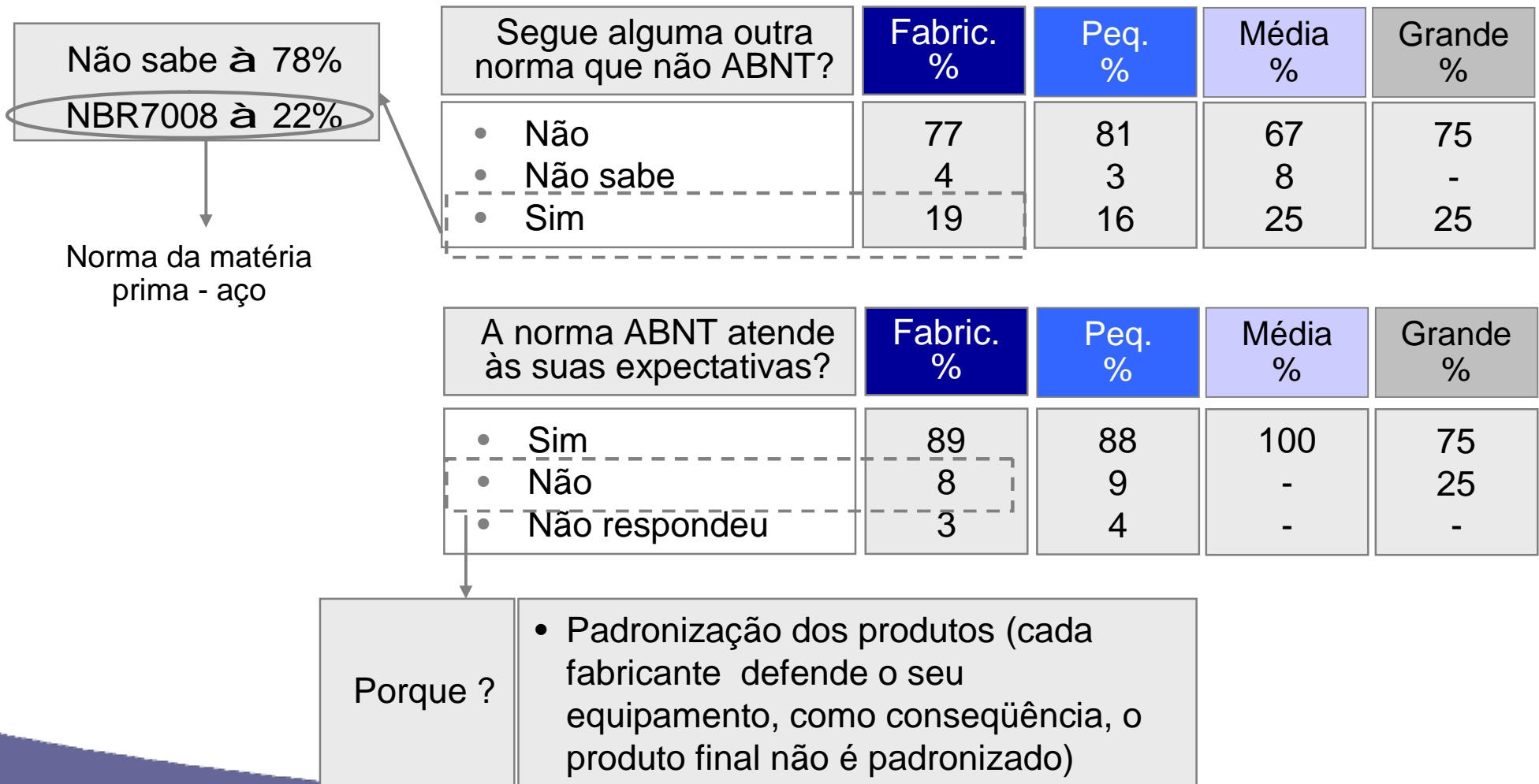
Posse de Sistema de qualidade

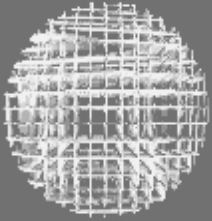


	Pequ. %	Média %	Grande %
• Sim	36	60	-
• Não	64	40	-

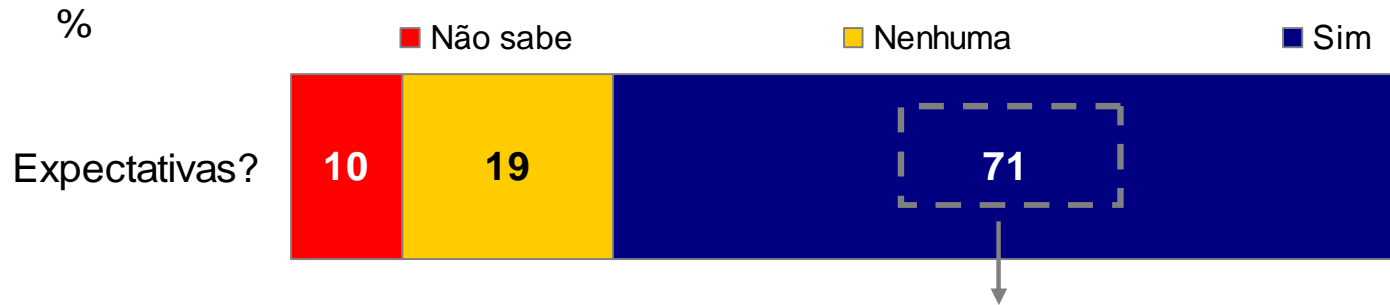


Certificações e Normas (Fabricantes)

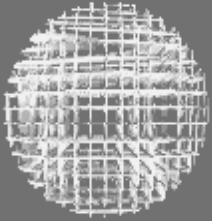




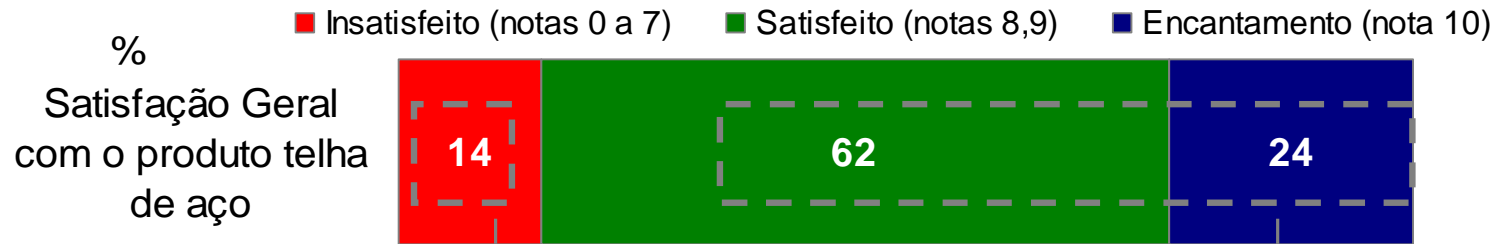
Oportunidades e Expectativas para o setor Telhas de Aço (*Clientes*)



- Isolante acústico e corta-fogo já agregados à telha (shopping center e templos religiosos) (14%)
- Maior leveza, sem perder a resistência (10%)
- Maior concorrência, mais fabricantes, isto traria mais opções de compra
- Difundir a tecnologia de telhas zipadas no Brasil (5%)
- Revestimento / isolamento acústico à atualmente o revestimento acústico e térmico não funcionam muito bem (5%)
- Maior proteção contra intempéries (5%)
- Custo mais acessível da telha (5%)
- Mais soluções para arremate (5%)



Satisfação Geral (Clientes)

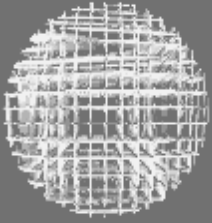


- Melhorar o isolamento acústico/ isolamento térmico (50%)
- Ter mais opções de revestimento (50%)

Mas...

- Excelente qualidade (17%)
- Atendimento satisfatório (17%)
- Durabilidade/ vida útil longa (11%)
- Facilidade de aplicação (11%)

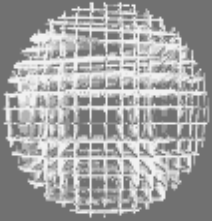
- Faltam peças para arremates, para conciliar rufos e contra-rufos, o que pode decorrer em alguma falha na cobertura → Existe demanda por mais acessórios (11%)
- Demandam por melhor política de preços para os clientes (6%)
- Existem telhas com problemas na perfilação, o que dificulta a montagem / o alinhamento (6%)
- Curagem prematura da chapa (6%)
- Falta orientação ao cliente sobre fixação de telhas e sobre perfis das telhas (6%)
- Faltam mais opções de dimensão das telhas (6%)



Key Points

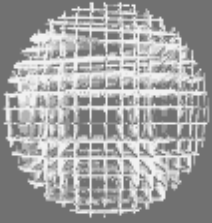
- Grau de Satisfação

- Tanto o índice de satisfação dos Clientes quanto a intenção em continuar utilizando telhas de aço são altos. Porém, existem demandas por melhorias:
 - Maior apoio dos fabricantes à mais informações e suporte na instalação;
 - Melhores preços, e
 - Melhorar características do produto:
 - Melhor isolamento térmico e acústico;
 - Mais opções de revestimento;
 - Mais opções de dimensão



Conclusões

- O nível de conhecimento sobre as normas de telhas, tanto junto a Fabricantes (81%) quanto junto a Clientes (76%) é bastante alto.
- Porém, a verificação da qualidade enquanto determinante de escolha do fornecedor, está muito mais associada à confiança que os Clientes tem no Fabricante do que em normas/ certificações/ selos de Qualidade.



Conclusões

- A visão para o mercado de telhas a daqui 5 anos é muito positiva tanto para fabricantes quanto para Clientes. Ambos afirmam que a produção/ demanda por telhas deve aumentar significativamente.
- Esse otimismo se confirma quando Fabricantes e Clientes afirmam que num futuro próximo as demandas do mercado que ainda não são atendidas serão supridas.
- Os principais fatores levados em consideração pelos clientes no momento da escolha do fornecedor de telha de aço são: Prazo de entrega, Apoio técnico do fabricante e preço.