Qual modelo comercial oferece maior potencial de retorno financeiro para a siderúrgica?

No mercado mundial de produtos laminados longos, especialmente vergalhões e perfis leves, entre outros modelos de comercialização, podemos destacar três:

Peso real



PESO MEDIDO

Cobra pelo peso medido

Peso teórico



1 t NOMINAL

Cobra pelo peso teórico acordado

Número de barras



154 BARRAS

Cobra pelo número de barras

Quais condições comerciais e limitações operacionais influenciam o modelo adotado em cada mercado?



MODELO 1

Venda por peso real

A siderúrgica cobra pelo peso medido.
O distribuidor revende por barra.

225 barras



1 t 0,400 kg/m

230 barras



1 t 0,390 kg/m

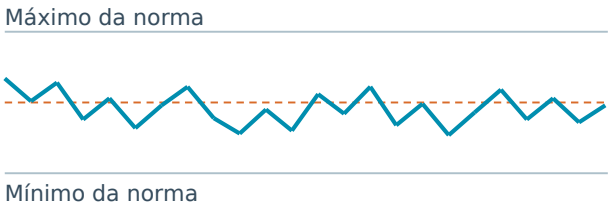
Distribuidor deseja mais barras por tonelada



↓ Menor massa linear

↑ Aumento do custo de produção

A TENSÃO COMERCIAL





Distribuidor

“Baixe a massa linear!”



Siderúrgica

“Preciso preservar a margem!”

Soluções usadas para corrigir o problema:	Venda por peso teórico	ou	Venda por barra

ESTIMATIVA DE CAPTURA FINANCEIRA COM A MIGRAÇÃO DE MERCADO

Capacidade de produção	Captura estimada
500 mil t/ano	US$ 2,5 milhões/ano

MODELO 2

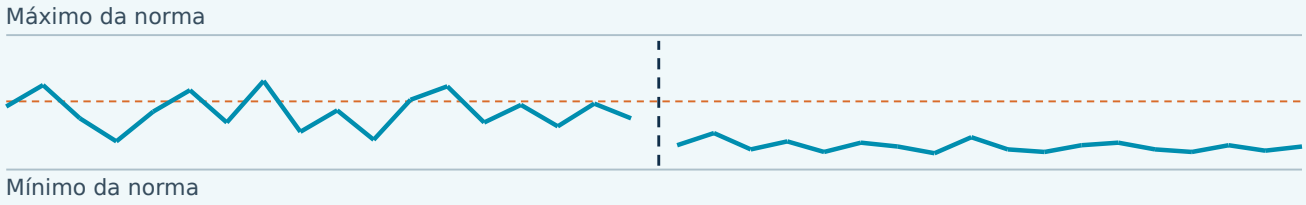
Venda por peso teórico

Solução que já permite capturar o ganho da massa linear, absorvendo eventual dispersão na contagem.

O preço da tonelada é tabelado.
A quantidade de barras deve atender à faixa combinada.

Por exemplo: 149 a 154 barras por feixe

A siderúrgica já pode perseguir a massa linear no mínimo da norma



Mesmo número de barras, usando menos aço.

Nesse modelo se paga CAPEX e projetos Seis Sigma para redução de massa linear.

POSSÍVEIS DIFICULDADES DO MODELO

• Contagem imprecisa pode gerar reclamações por quantidade abaixo do mínimo da faixa ou da etiqueta.

> Solução considerada: adição de barras extras nas bitolas menores, mais sujeitas a erro.

• Inviabilidades físicas para entregar exatamente a quantidade mínima da faixa.



MODELO 3

Venda por peça

O cliente paga pela quantidade de barras faturadas.

148 barras? Fatura 148.
152 barras? Fatura 152.

Nesse modelo supera-se o paradigma da repetibilidade, ou seja, o mesmo número de barras em cada feixe.

- Isso torna desnecessário equipamento ou equipes de separação de barras.

POSSÍVEIS DIFICULDADES DO MODELO

- Contagem imprecisa pode gerar reclamações por quantidade abaixo do mínimo da faixa ou da etiqueta.

  Solução considerada: adição de barras extras nas bitolas menores, mais sujeitas a erro.



ENTREGUES
152 barras

FATURADAS
150 barras

2 barras extras
(sem contrapartida financeira)

A CONTRIBUIÇÃO DO RIB

Onde o RIB transforma a lógica do negócio

01

Você vende por peso real?

A contagem determinística dá uma base para negociar a venda por peso teórico ou por peça.

02

Você vende por peso teórico?

Pode ajustar o feixe ao mínimo acordado ou negociar a migração para venda por peça.

03

Você já vende por peça?

Pode dispensar barras extras usadas para compensar incertezas de contagem.

Quantidade confiável.
Novas oportunidades de margem.

Da quantidade conhecida à margem capturada

Menos aço por barra,
dentro dos requisitos do produto.

Sem ajustes para repetir uma quantidade fixa,
conforme modelo de mercado.

Sem barras extras
para cobrir incertezas de contagem.

O RIB entrega confiança na quantidade.
O seu modelo de negócio transforma
essa confiança em valor.

Qual oportunidade existe na sua linha?