



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE VIÇOSA
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS, LETRAS E ARTES
DEPARTAMENTO DE LETRAS**

**RELATÓRIO DE ESTÁGIO SUPERVISIONADO
FIAT DO BRASIL – DIVISÃO FAST BUYER**

Liliany Barros de Souza - 66001

**BETIM/MG,
JUNHO, 2014.**

LILIANY BARROS DE SOUZA

**RELATÓRIO DE ESTÁGIO SUPERVISIONADO
FIAT DO BRASIL – DIVISÃO FAST BUYER**

Relatório de estágio apresentado à Professora Rosalia Beber Souza, como parte das exigências da disciplina SEC 498 – Estágio Supervisionado. Período de realização do estágio: de 01 de julho de 2013 a 01 de maio de 2014, totalizando uma carga horária de 1980 horas.

**SUPERVISÃO: RICARDO ANTUNES
BETIM, JUNHO DE 2014.**

Agradecimentos

A Deus e à minha família, por terem me guiado até aqui.

Ao Ricardo e ao Paulo Roberto, por terem me proporcionado essa imensa oportunidade de aprendizado.

A todos os colaboradores e estagiários da Fast Buyer, pelos inúmeros ensinamentos.

À Professora Rosália, pelo apoio e pela compreensão.

À Mari, e somente a ela, por ter acreditado em mim mais do que eu mesma e por ter me oferecido o melhor suporte para esse período: sua amizade incomparável.

MUITO OBRIGADA!

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Romi Isetta.....	6
Figura 2: Estrutura Organizacional FIAT DO BRASIL.....	11
Figura 3: Criação da Fast Buyer 1.....	13
Figura 4: Criação da Fast Buyer 2	13
Figura 5: Principais Fornecedores 1.....	15
Figura 6: Principais Fornecedores 2.....	16
Figura 7: Organograma Fast Buyer.....	18

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	6
2	APRESENTAÇÃO.....	10
3	IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA.....	11
4	DESENVOLVIMENTO DO ESTÁGIO.....	20
5	CONCLUSÃO.....	26
6	SUGESTÕES/RECOMENDAÇÕES.....	27
7	REFERÊNCIAS.....	28
8	FICHA DE APROVAÇÃO DE ESTÁGIO.....	29
9	ANEXO.....	30

1 A INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

Antes de trazer sua fábrica para o estado de São Paulo, Henry Ford sentenciou: "O automóvel está destinado a fazer do Brasil uma grande nação".

Até 1953, os veículos eram apenas montados no Brasil, até que na cidade de Santa Bárbara D'Oeste (SP) foi instalada a primeira fábrica automotiva brasileira para produção de Romi-Isetta, um misto de carro e moto (Figura 1).



Figura 1 : Romi- Isetta (Conhecido como Carro Bolha)
Fonte: ANFAVEA

Em meados dos anos 50, durante o mandato de Juscelino Kubitschek, a indústria nacional de automóveis foi impulsionada com a criação do GEIA (Grupo Executivo da Indústria Brasileira Automobilística). De 1956 à 1979, foram estabelecidas as fábricas das principais marcas de carro da atualidade: Volkswagen (1956), GM e Ford (1968) e Fiat (1976). Somadas, estas quatro empresas ganharam o apelido de *As Quatro Grandes*, que dominaram o mercado brasileiro, até o final dos anos 1990.

No final dos anos 60, o Brasil já contava com mais de 60.000 veículos produzidos e o estado de São Paulo tornou-se o maior parque industrial da América Latina, contribuindo para a economia de todo o país. Nos anos 90, o crescimento da

importação de modelos estrangeiros incentivou a vinda de outros fabricantes, como Peugeot, Renault e Citroen.

A indústria automotiva brasileira é responsável pela produção de 5% do número total de veículos do mundo, ocupa a 6ª posição no ranking de produção mundial e possui instaladas as principais montadoras globais. No país, a indústria automotiva é responsável por 21% do PIB industrial e 5% do PIB total, gerando milhões de empregos e contribuindo direta e indiretamente para mais de 200.000 empresas. Apesar de várias tentativas com a Miura, Gurgel e Puma, hoje o Brasil não possui nenhuma montadora genuinamente nacional.

Nos últimos anos, a indústria automobilística no Brasil tem crescido bastante, atraindo grandes investimentos das principais empresas. Segundo projeções da ANFAVEA (Associação dos Fabricantes de Veículos Automotores), o Brasil elevará a produção anual de automóveis de 3,2 milhões de unidades em 2011 para 4,4 milhões em 2016.

Dada a nítida importância deste setor para a sociedade e economia do Brasil, atualmente, a indústria automobilística se tornou parte integrante do cotidiano e da cultura do cidadão brasileiro. Todos conhecem um pouco sobre o setor e, mais do que isso, todos conversam sobre o assunto, seja em família ou com amigos, seja no trabalho ou no tempo livre. E essas conversas são sobre tudo: o carro mais desejado, bonito, útil, econômico, seguro, aquele com melhor custo-benefício ou o outro com mais equipamentos de série. Demonstrando assim, a relevância e o peso que a indústria automotiva possui no dia-a-dia do nosso país.

1.1 A Indústria Automobilística em números

Abaixo temos os dados divulgados pelo Anuário da ANFAVEA de 2014, referentes ao quadro da indústria automotiva brasileira nos dias de hoje:

-Empresas

Fabricantes: 29

Autopeças: 500

Concessionárias: 5.116

- Fábricas

61 unidades

10 estados

46 municípios

- Capacidade Instalada

4,5 milhões de automóveis

109 mil máquinas agrícolas e rodoviárias

- Faturamento

US\$ 106,8 bilhões (2012)

- Investimentos

US\$ 68,0 bilhões (1994 a 2012)

- Produção acumulada

Autoveículos montados: 68, 1 milhões (1957 a 2013)

Máquinas agrícolas e rodoviárias: 2,4 milhões (1960 a 2013)

- Comércio Exterior

Exportações: US\$ 22,7 bilhões (2012)

Importações: US\$ 33,2 bilhões (2012)

- Emprego

1,5 milhão de empregos diretos e indiretos

- Participação no PIB (Produto Interno Bruto)

Industrial: 21,0% (2012)

Total: 5% (2012)

- Geração de Tributos (IPI, ICMS, PIS, COFINS)

US\$ 24, 8 bilhões (2012)

- Relações Setoriais

200 mil empresas

Ranking Mundial Autoveículos

7º produtor

4º mercado interno

A partir da história e dos dados apresentados, podemos inferir quão representativa é a indústria automobilística no Brasil. E além disso, essas informações nos dará a base necessária para compreender o universo FIAT que será demonstrado ao longo deste relatório.

2 APRESENTAÇÃO

Este relatório é proveniente do Estágio Supervisionado realizado na empresa FIAT DO BRASIL S/A, Divisão FAST BUYER, em Betim, Minas Gerais, no período de 1º de julho de 2013 a 1º de maio de 2014. Nele, as atividades executadas e desenvolvidas serão abordadas, sendo descritas e analisadas criticamente. Além disso, serão feitas uma identificação da empresa e uma contextualização da atuação da mesma, para que ao final, sejam expostas as opiniões acerca do Estágio Supervisionado, considerando a experiência adquirida no trabalho desenvolvido, a fim de levantar pontos positivos, apontar os aspectos negativos e sugerir melhorias tanto para a própria empresa, quanto para a disciplina como atividade complementar e prática.

3 IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

O estágio foi realizado na divisão FAST BUYER da empresa FIAT DO BRASIL S/A, localizada na Avenida do Contorno, Bairro Paulo Camilo, cidade de Betim, estado de Minas Gerais.

A FIAT DO BRASIL S/A é 100% controlada pelo FIAT GROUP. A empresa é um centro de serviços compartilhados, dedicados ao Grupo FIAT e tem como objetivo amparar os processos e atividades do mesmo em todo o mundo dentro de finanças, tributação, RH, serviços e customizações. Sua estrutura organizacional apresenta-se de acordo com o organograma (figura 2) abaixo:

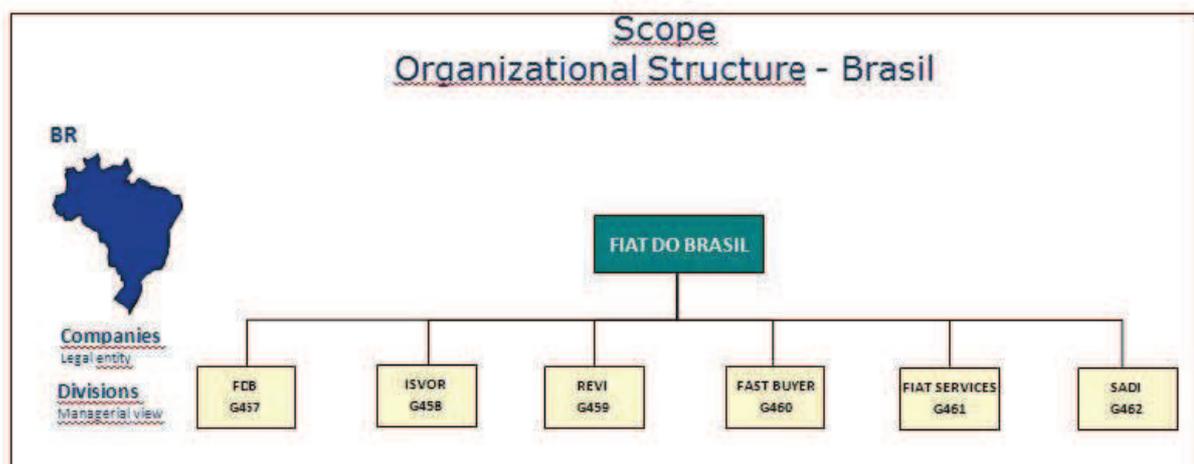


Figura 2: Estrutura Organizacional da FIAT DO BRASIL
Fonte: Arquivo Fast Buyer

Como pode ser visualizado, temos uma companhia com seis divisões. Sendo elas:

- Fiat do Brasil S/A
- ISVOR
- REVI
- Fast Buyer

- Fiat Services
- SADI

O Grupo Fiat é o maior grupo industrial da Itália e um dos maiores do mundo, atuando industrialmente em mais de 60 países espalhados nos cinco continentes do planeta. É composto por 16 empresas que se concentram em:

- Produção e venda de automóveis e caminhões;
- Desenvolvimento e produção de motores e transmissões
- Produção de peças fundidas em ferro para a indústria automobilística nacional;
- Fabricação de máquinas agrícolas e de construção;
- Produção e comercialização de componentes automotivos;
- Fornecimento de equipamentos de automação industrial;
- Consultoria e formação de pessoa;
- Consultoria e administração empresarial.

3.1 Caracterização da Divisão

A Fast Buyer é uma das seis divisões da FIAT DO BRASIL S/A. Apesar de ser considerada uma divisão, ela possui CNPJ próprio, configurando-se assim, em mais uma empresa do GRUPO FIAT. Além disso, a Fast Buyer também possui budget, faturamento, contas a pagar e a receber independentes da FIAT DO BRASIL S/A.

Fundada através da junção da Fiat Automóveis e Unindústria uma empresa italiana, a Fast Buyer inicialmente foi chamada de Unisul – Unindústria Mercosul LTDA.

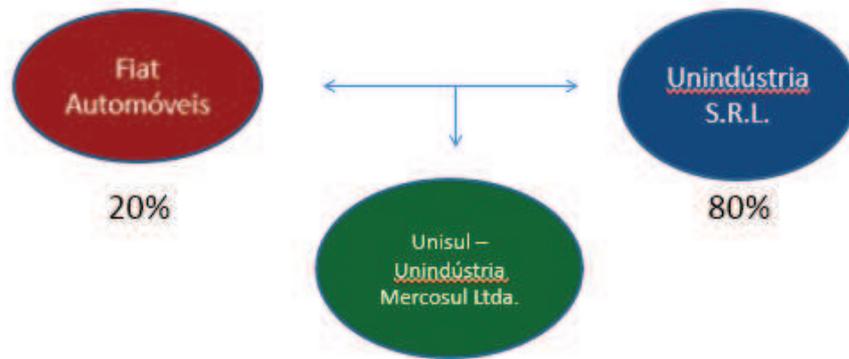


Figura 3: Criação Fast Buyer 1
Fonte: Arquivo Fast Buyer

Em 31 de Dezembro de 2001 a Fiat Automóveis cede e transfere sua participação da empresa Unisul para a Business Solutions do Brasil Ltda (Grupo Fiat).



Figura 4: Criação Fast Buyer 2
Fonte: Arquivo Fast Buyer

Em 1º de abril de 2006 a Fiat do Brasil incorpora a empresa Fast Buyer, a mesma passa assim e constituir uma das Divisões da FIAT DO BRASIL.

A Fast Buyer é uma prestadora de serviços de negociação. Dentro da divisão, nós tínhamos até 2013 (depois o organograma foi alterado), três áreas:

- Raw Material

Compra e negociação de aços planos (bobinas e *blanks*) para todas as empresas do grupo Fiat e também fornecedores.

- Indirect Material

Compra e negociação de materiais indiretos (que não participam da nossa produção industrial), para todas as divisões da Fiat do Brasil.

- Travel Services

Compra e negociação de serviços, relacionados a viagens de todo o Grupo.

3.1. 2 Área do estágio

O estágio foi realizado na área de *Raw Material* (Matéria-Prima). Resumidamente, o papel desta área é negociar o preço do aço com os fornecedores (usinas siderúrgicas), de acordo com o volume (quantidade de aço) requisitado pelos clientes (empresas do GRUPO FIAT e determinados fornecedores). Dessa forma, quanto maior o volume, maior o poder de “barganha” da empresa.

A Fast Buyer se torna assim, uma empresa estratégica para o GRUPO FIAT, e principalmente para a FIAT AUTOMÓVEIS, uma vez que o aço é o maior *cost driver* (gerador de custo) do carro, representando 30% no valor final dos carros.

Abaixo, temos os objetivos traçados pela área de *Raw Material*:

- Realizar atividades ligadas ao abastecimento de matérias primas;
- Acompanhar, difundir e promover a evolução tecnológica de produtos para a indústria;

- Promover e introduzir técnicas de controle e qualidade de produtos, processo de produção;
- Promover e desenvolver projetos de transferência de tecnologia;
- Otimizar políticas setoriais de fornecimento de produtos importados
- Conseguir volume de produtos para no final obter um preço mais justo

3.1.2.1 Fornecedores de Matéria-Prima

Os principais fornecedores da Fast Buyer para Raw Material (Aço) são as três maiores Usinas Siderúrgicas do Brasil: CSN (Companhia Siderúrgica Nacional), Usiminas e ArcelorMittal:



Figura 5: Principais fornecedores 1

Fonte: Arquivo Fast Buyer

3.1.2.2 Fornecedores de Serviços

Para o beneficiamento do aço comprado, nós temos os seguintes fornecedores:



Figura 6: Principais Fornecedores 2
Fonte: Arquivo Fast Buyer

3.1.2.3 Clientes

Os clientes que proporcionam o volume necessário para que se possa negociar o valor final do aço, são:

- Teksid do Brasil;
- Magneti Marelli Autom. Ind. E Comércio;
- Magneti Marelli Cofap Cia. Fabricação de Peças;
- Magneti Marelli Autom. Ind. E Comércio;
- Magneti Marelli Autom. Ind. E Comércio;

- CNH Latin America;
- Comau do Brasil Ind. Com. Ltda.;
- CMP – Comp. Mod. Plásticos Ind. Com. Ltda.;
- Fiat Automóveis;
- Aethra Sistemas Automotivos S/A.;
- Ferrosider Componentes S/A.;
- Magna do Brasil Produtos e Serviços Automotivos Ltda.;
- Sodecia Minas Gerais Ind. E Componentes Automotivos.;
- Metalúrgica Mardel Ltda.;
- Tecnoroad Rodas e Pneus para Tratores;
- Tower Automotive do Brasil S/A.;
- Ferrosider Metalmecânica;
- Resil Comercial Industria Ltda.

3.1.2.4 Organograma

Abaixo, temos o organograma referente ao colaboradores da área de *Raw Material*:

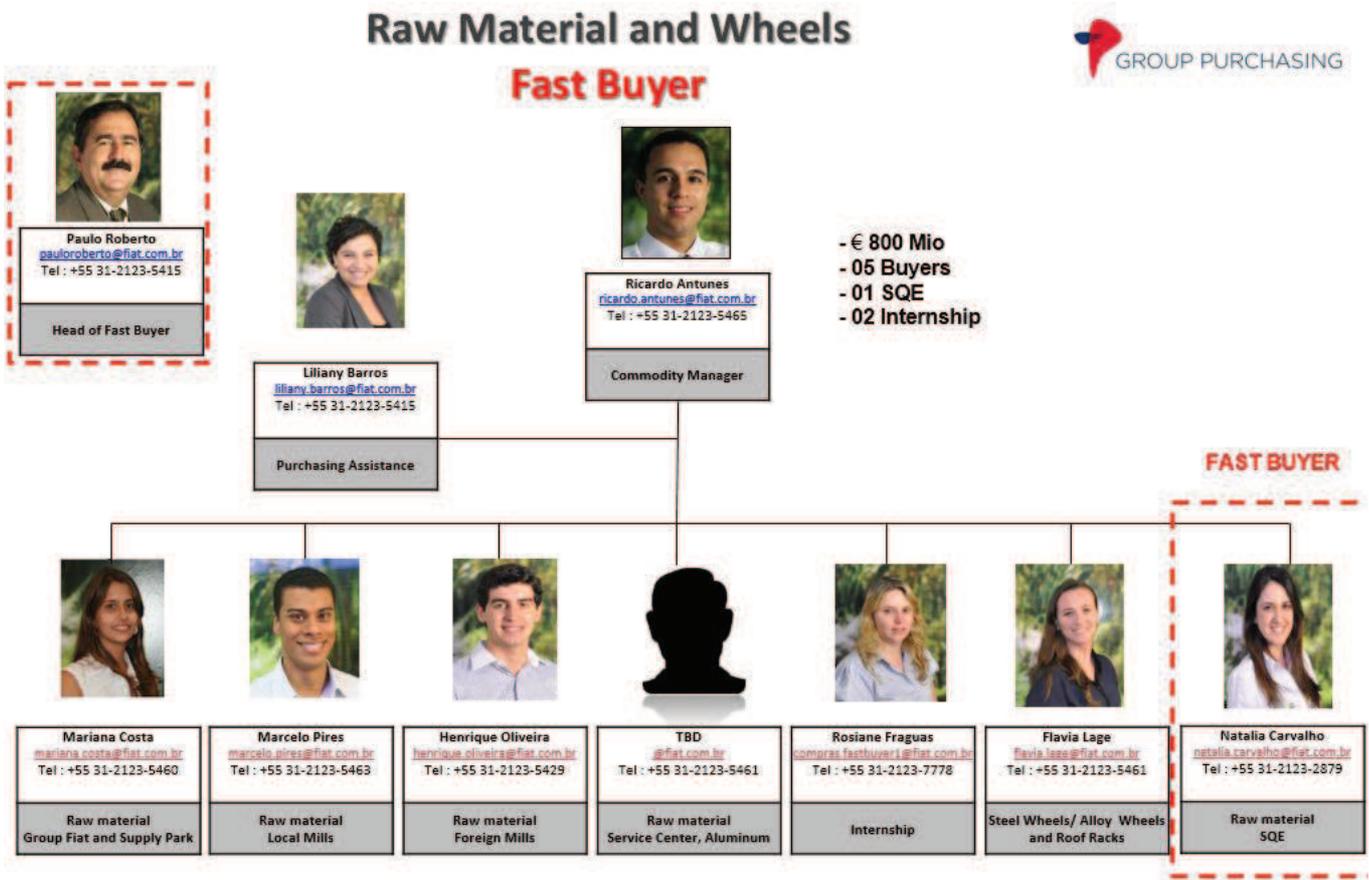


Figura 7: Organograma Fast Buyer
Fonte: Arquivo Fast Buyer

O supervisor de toda a Fast Buyer é o Ricardo Antunes, que é formado em Engenharia Elétrica. Ele, apesar de ser o líder na Fast Buyer, é empregado da FIASA (Fiat Automóveis S/A). Assim como o Paulo Roberto da Luz, que atua como um Gerente da área, entretanto é Diretor adjunto de Compras da FIASA .

Os demais colaboradores são contratados pela Fast Buyer, e se dividem da seguinte forma:

- Mariana Costa, graduada em administração, lida com a parte dos clientes do FIAT GROUP e clientes fornecedores
- Marcelo Pires, graduado em engenharia mecânica, lida com as usinas locais.
- Henrique Oliveira, graduando em administração, lida com a parte de importação de aço com as usinas estrangeiras.
- Flavia Lage, graduada em engenharia de produção, cuida especificamente do aço direcionado para rodas.
- Natália Carvalho, graduada em engenharia mecânica, cuida da qualidade do fornecedor.

Durante o período de estágio, a Fast Buyer teve 2 estagiárias:

- Lilianny Barros, graduanda em Secretariado Executivo Trilíngue, atuou como assistente de compras.
- Rosiane Fraguas, graduanda em Engenharia de Produção, atuou como assistente administrativo e staff de Supply Park.

4. DESENVOLVIMENTO DO ESTÁGIO

A Fast Buyer é diretamente vinculada à Diretoria de Compras, que possui cerca de 400 colaboradores. Ao longo deste ponto será possível identificar atividades que foram interfaciadas tanto com a Fast Buyer quanto com a Diretoria de Compras.

As atividades foram realizadas entre os dias 01 de julho de 2013 a 01 de maio de 2014, de segunda a sexta-feira, das 8h às 15h, com intervalo de uma hora para almoço, perfazendo uma carga horária total de 1980 horas.

A estagiária era diretamente subordinada ao Supervisor Ricardo Antunes e ao Paulo Roberto da Luz, Diretor de Compras, sendo que este último tinha prioridade com relação ao primeiro. Além disso, dava-se suporte às atividades administrativas da área.

Acerca das atividades de assessoria ao Supervisor, ao Diretor e também ao setor, destacam-se:

- **Organização de viagens e elaboração dos relatórios de prestação de contas**

As viagens a serviço eram agendadas pela estagiária, a qual utilizava o *Web Travel*, sistema da empresa para tal atividade. Através desse sistema era possível solicitar transporte, hospedagem, adiantamento de valores, tanto para viagens nacionais quanto para viagens internacionais, assim como aprovar todo o processo da viagem e posteriormente prestar contas. A prestação de contas se dava por meio do lançamento das despesas da viagem no sistema e envio dos comprovantes originais ao setor de Gestão de Viagens. Uma cópia física de todos os comprovantes era guardado como protocolo como forma de nos resguardamos caso houvesse algum problema no setor de Gestão de Viagens.

- **Elaboração e encaminhamento de pedidos de reembolso.**

Consultas e exames médicos são reembolsados pela FIAT, através da Fundação FIAT (FEF – responsável pelo plano de saúde dos colaboradores e outros benefícios). Para tanto, era necessário preencher um formulário com informações sobre o serviço utilizado, anexar o comprovante de pagamento do mesmo e encaminhar ao Posto de Benefício (setor da área de Recursos Humanos).

Entretanto, esse processo só era feito para o Supervisor e para o Diretor, pois eles são contratados pela FIAT. Para os outros funcionários, o processo era feito de outra maneira, pois como foi dito anteriormente a FAST BUYER é uma empresa com budget próprio. Dessa forma, era preenchido um formulário da área, anexado os comprovantes originais, e colhida a assinatura do supervisor para posterior reembolso através do caixa da empresa.

- **Recepção e encaminhamento de correspondências e documentos para assinatura.**

As correspondências destinadas ao Supervisor e ao Diretor eram organizadas e distribuídas pela estagiária, assim como os documentos que necessitavam da assinatura dos mesmos.

- **Gestão da Frota**

A estagiária era responsável pela manutenção dos carros da Fast Buyer e do Diretor, que totalizavam 3 veículos. Revisões, consertos, trocas, lavagens eram agendadas e o andamento de cada um destes processos era acompanhado pela estagiária.

- **Redação de documentos**

É importante destacar que a maior parte da comunicação se dava através do correio eletrônico e do telefone, ficando restrito ao papel as cartas sobre assuntos mais sérios e os formulários de solicitações diversas, que necessitavam de assinatura dos

líderes. Apesar disso, algumas cartas convite foram escritas tanto em português quanto em inglês para eventos formais da empresa.

- **Controle e organização da agenda**

A empresa utiliza o software Microsoft Outlook para o gerenciamento de email, o qual também possui a funcionalidade de calendário (agenda). Dada a possibilidade de compartilhamento de calendários, a estagiária possuía acesso à agenda do Supervisor, sendo então responsável pela organização dos horários e marcação de compromissos e reuniões.

- **Organização do arquivo**

A maioria dos processos referentes à Notas Fiscais possuía 2 vias. Uma via era encaminhada ao Arquivo de Compras e a outra via era acondicionada no arquivo da divisão. Além disso, outros documentos administrativos, como protocolos de viagens, recebimento de reembolsos etc., eram guardados em caixas referenciadas.

- **Atendimento telefônico**

Um telefone com o sistema VOIP ficava sob responsabilidade da estagiária. Esse sistema interligava todos os telefones dos outros colaboradores ao dela, dessa forma, qualquer ligação que não fosse atendida pelos funcionários era redirecionada a ela. O objetivo era não deixar nenhum cliente ou fornecedor sem atendimento.

- **Programação de visitantes**

A estagiária era responsável por programar a entrada de todos os visitantes que teriam reunião com qualquer pessoa da área. Essa programação era feita no sistema Ronda Acesso, consistindo em inserir os dados pessoais e da organização do visitante em uma interface, gerando a liberação da entrada.

Caso o visitante visitasse a fábrica por mais de 2 dias seguidos, ou na mesma semana, era necessária a solicitação de liberação formal ao setor Jurídico.

- **Atualização da lista de contatos**

O setor possuía uma lista com os contatos de pessoas da área (nome, celular, telefone corporativo, telefone residencial, e-mail e demais dados pessoais), e também com os nomes de fornecedores e clientes que visitavam constantemente a fábrica.

- **Pedidos de serviços de informática ao HelpDesk do Grupo FIAT**

O GRUPO FIAT possui o sistema HelpDesk para solicitações de serviços diversos, relativos à informática e a outros sistemas utilizados pela empresa. Dependendo do tipo de serviço, o pedido deveria ser feito pelo telefone ou pelo portal encontrado na Intranet da empresa. Nesses pedidos, era necessário informar o número de registro do colaborador e a solicitação em si, com as especificações necessárias.

- **RDAs e Pedidos de Compra**

Através do sistema SAP, eram feitas requisições de compra para o setor (material de escritório, cartões de visita, pacotes de refeição, equipamentos de informática etc.) e posterior pedido de compra, consistindo em um processo administrativo de compra interno. Esses pedidos eram encaminhados para o setor fiscal que prosseguia com o trâmite até a entrega dos produtos.

- **Controle do Caixa**

Mensalmente era retirado da conta da Fast Buyer o valor de R\$ 1.500,00 (mil e quinhentos reais para pagamentos à vista de contas de pequeno valor, por exemplo: galões de água, reembolsos de colaboradores, pequenas festividades etc. Devido a esse fluxo, ficava sob a guarda da estagiária o dinheiro e o pagamento destas contas, bem como a prestação destes débitos em uma planilha pré-organizada.

- **Faturamento**

A cada mês, devia ser retirado do sistema SAP, as faturas de cobrança dos clientes. Era um procedimento simples porém moroso. Consistia em: Inserir o número do cliente cadastrado no sistema SAP dentro da interface de faturamento e liberar a impressão das faturas. Esse procedimento deveria ser repetido para os 19 clientes e após a impressão das faturas pela área fiscal, as mesmas deviam ser encaminhadas a cada cliente pelo malote com uma carta assinada pela estagiária.

- **Solicitações de pagamento**

Devido ao budget próprio, a Fast Buyer possuía contas a pagar próprias também. Mensalmente, a estagiária atualizava a planilha de solicitações e de pagamento e imprimia as faturas e também os protocolos que eram encaminhados à Fiat Services para pagamento. Os mesmos trâmites, entretanto não eram aplicados aos pagamentos internacionais que seguiam o seguinte procedimento: preenchimento de uma planilha da SISCOSEV para registro de fiscal e depois havia a programação de pagamento feita pela área de *Accounting and Payments Operations – Foreign Operations*.

- **Organização do “Cafezão”**

Sexta-feira é considerado o *casual day* em todo o GRUPO FIAT. Neste dia as pessoas se vestem de um modo mais descontraído e leve e além disso, em algumas empresas e setores é comum que se faça um “cafezão” na primeira hora do dia, para confraternizar e integrar as equipes. A estagiária era responsável por organizar semanalmente o “cafezão”, recolhendo o dinheiro dos participantes, escolhendo o cardápio e solicitando a compra dos alimentos.

Além destas atividades recorrentes, a estagiária pode atuar em atividades complementares ao estágio:

- **Substituição de Secretárias de Diretoria**

A estagiária teve a oportunidade de substituir as secretárias executivas de Compras e ICT em suas respectivas férias. Nestes períodos, a estagiária assessorou os diretores em suas rotinas diárias, podendo vivenciar a real jornada de um profissional de secretariado executivo.

- **FAST BUYER STEEL NEWS (Anexo)**

Foi designado à estagiária o dever de criar o semanário chamado Fast Buyer Steel News (FBSN). A cada semana, eram separadas as principais notícias e matérias referentes a aço e seus *cost drivers*, essas notícias eram inseridas em um layout desenhado para a publicação que depois de pronta era enviada ao primeiro nível de Compras (Diretor e Gerentes) e aos colaboradores da Fast Buyer.

- **FACE TO FACE – Metálico**

Durante o mês de abril houve uma preparação para um evento chamado *Face to Face*, da *commodity* Metálico da Diretoria de Compras. O Supervisor da área indicou a estagiária para participar da organização do evento, que envolveu logística, agenda de apresentações, transporte e alimentação de visitantes estrangeiros entre outras atividades.

5 CONCLUSÃO

A realização do estágio em Secretariado Executivo foi extremamente importante para que a discente praticasse todos os conhecimentos adquiridos em sala de aula e para que absorvesse a experiência necessária para consolidar a atuação da mesma na área. Além disso, verificou-se que é necessário um profissional desta área no setor contemplado para prestar o suporte ao Supervisor e ao Diretor, devido as grandes demandas vivenciadas.

Para obter uma melhor performance durante a execução do estágio, a discente demonstrou interesse pela área e pela empresa, estudou sobre a commodity onde estava inserida para obter mais conhecimentos acerca do setor onde atuava e executou atividades diversas, que foram fundamentais para capacitar e estimular a estagiária, como por exemplo o Fast Buyer Steel News.

A aplicação das técnicas secretariais foi imprescindível para a execução das atividades rotineiras, envolvendo atendimento ao público, organização dos cronogramas e agendas, organização de arquivos etc. Outra competência aprimorada foi a organização do tempo, pois a estagiária realizava atividades de um colaborador porém com um tempo reduzido.

Algumas dificuldades encontradas estão relacionadas ao domínio do Excel, ferramenta utilizada largamente pela empresa, e principalmente pelo setor de Compras, para gerenciamento de várias atividades. Além disso, ainda houve a resistência de alguns funcionários em repassarem informações, o que acarretou em alguns retrabalhos no início do estágio.

Os feedbacks recebidos pela estagiária alegaram que houve plena satisfação em relação ao trabalho desenvolvido durante o período do estágio, o que permitiu que a estudante estivesse preparada para ingressar no mercado de trabalho, fato que foi concretizado com a contratação da discente em outra empresa do GRUPO FIAT.

6 SUGESTÕES/RECOMENDAÇÕES

O Estágio Supervisionado é a oportunidade que o estudante tem de viver a realidade da área e do mercado antes da conclusão do curso. É o momento onde o discente consegue visualizar o conteúdo aprendido na Universidade e aplicar em um contexto empresarial real, adquirindo experiência, habilidades e conhecimento.

Uma sugestão seria um acompanhamento mensal junto da Universidade para que o vínculo existente entre o aluno e o professor não se perca. Além disso, esses encontros serviriam como debates e direcionamentos durante o período do estágio.

Outra sugestão relevante, seria que alguns temas fossem abordados em sala com maior intensidade e atualização. Principalmente a questão do aparato tecnológico. Durante o estágio, o discente precisa dominar uma vasta gama de recursos tecnológicos que hoje fazem parte do dia a dia secretarial e que muitas vezes não é demonstrado ao aluno ao longo da graduação.

Uma recomendação importante é que ao longo do estágio, o próprio estagiário peça feedback ao seu líder. Dessa forma, o mesmo consegue captar seus pontos fortes para melhorá-los e identificar os pontos que ainda têm de ser desenvolvidos. Além disso, a solicitação de feedback demonstra uma maturidade e a vontade de aprender que aos olhos da empresa é extremamente interessante.

A experiência de um estágio fora da cidade de Viçosa também é uma válida sugestão. A atuação direta em grandes empresas que valorizam a área e reconhecem a importância deste profissional, a integração com outros profissionais da área, o domínio das novas tecnologias adotadas nas empresas se tornam um grande diferencial na carreira profissional.

7 REFERÊNCIAS

Associação dos Fabricantes de Veículos. Disponível em:
<http://www.anfavea.com.br/anuario.html>. Acesso em 29 mai 2014

Interativa FIAT. Intranet FIAT. Disponível em:
<http://www.interativafiat.com.br/cmi/pagina.aspx?267>. Acesso em: 21 mai 2014.

Governo de São Paulo. Disponível em:
http://www.saopaulo.sp.gov.br/conhecasp/historia_republica-industria-automobilistica.
Acesso em 29 mai 2014

Grupo FIAT. Disponível em: <http://www.fiatspa.com/en-US/Pages/Home.aspx>. Acesso em: 21 mai 2014.



UNIVERSIDADE FEDERAL DE VIÇOSA
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS, LETRAS E ARTES
CURSO DE SECRETARIADO EXECUTIVO TRILÍNGÜE
COORDENAÇÃO DE ESTÁGIO SUPERVISIONADO

Campus Universitário - Viçosa, MG - 36570-000 - Telefone: (31) 3899-1574 - Fax: (31) 3899-1579 - E-mail: odemirbaeta@ufv.br

AVALIAÇÃO DE ESTAGIÁRIO PELA CONCEDENTE

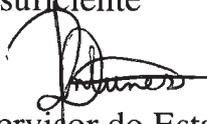
Nome do Estudante: *William Banc*
Matrícula: *66001*
Disciplina: SEC 498 – Estágio Supervisionado
Setor de Estágio: *Fast Buyer - FIAT DO BRASIL*
Período: *De 1º de julho 2013 a 1º de maio 2014*
N.º de Horas: *1980*

CRITÉRIOS	
GRUPO I - ASPECTOS PROFISSIONAIS	
1. Qualidade do Trabalho	4
2. Engenhosidade, iniciativa e liderança: Capacidade de sugerir e inovar, independência	4
3. Conhecimentos	5
4. Desempenho, Produtividade: Padrão das Atividades	4
5. Capacidade de Inquirir e Aprender	5
	Subtotal I
	Subtotal I x 2
GRUPO II - ASPECTOS HUMANOS	
1. Assiduidade e Pontualidade	5
2. Disciplina: Normas e Regulamentos Internos	5
3. Integração com Colegas e Ambientes	5
4. Cooperação, Disponibilidade	5
5. Responsabilidade, Zelo, Conduta	5
	Subtotal II
	Subtotal II x 2
RESULTADO FINAL	

LIMITES PARA NOTA:

5 - Excelente; 4 - Muito Bom; 3 - Bom; 2 - Regular; 1 - Insuficiente

DATA: *19 / 06 / 14*

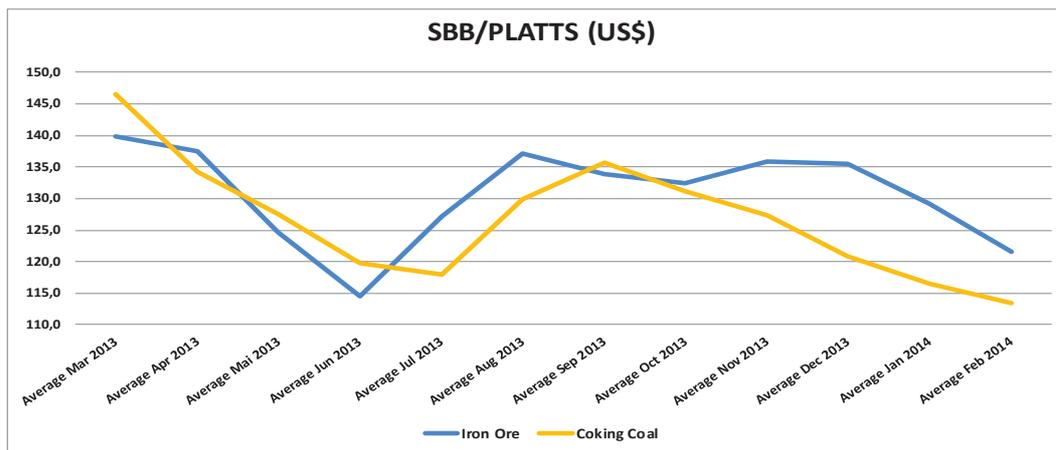

Supervisor do Estagiário
Ricardo Costa Antunes

FBSN

WEEKLY

FAST BUYER STEEL NEWS**STEEL COST DRIVERS - SBB Steel Prices**

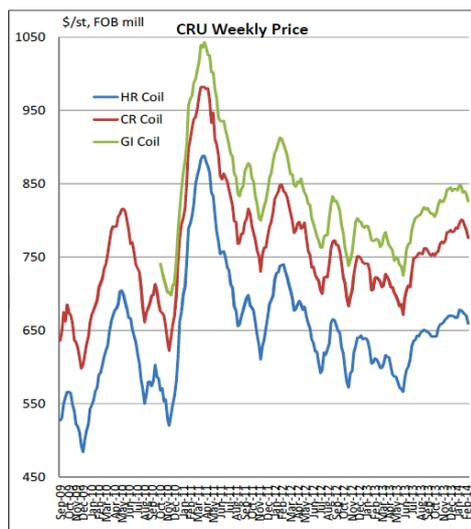
US\$



	Iron Ore	Coking Coal
AVG 2014 x 2013	↓ -6,3%	↓ -12,9%
Dec/13 x Fev/14	↓ -10,3%	↓ -6,1%
AVG Current Month vs AVG Previous Month	↓ -5,9%	↓ -2,7%

Iron Ore: IODEX 62% Fe \$/dmt / North China import CFR \$/t
Coking Coal: Hard Coking Coal / Australia export FOB \$/t

Source: SBB/Platts

Weekly Market Index - Spot Prices**HIGHLIGHTS**

- Usiminas volta a lucrar em 2013 (p. 01)
- Concessões devem puxar consumo de aço, prevê Usiminas (p. 01)
- Lucro trimestral da ThyssenKrupp é impulsionado por melhora no Brasil (p. 02)
- Usiminas vai focar no mercado interno para lucrar mais (p. 03)
- Usiminas quer aumentar planos para setor industrial (p. 03)
- Resumo da sucata: mercados globais em tendência de queda; mercado turco despensa (p. 04)
- Resumo do minério de ferro: Preços sobem com retorno de certa demanda (p. 05)
- Relatório do carvão metalúrgico asiático: Excesso de oferta afeta preços (p. 05)

* Vejam as notícias completas nas próximas páginas.

Usiminas volta a lucrar em 2013

A Usiminas, produtora brasileira de planos encerrou 2013 com lucro líquido de R\$ 16,8 milhões (US\$7,04 milhões), recuperando-se do resultado negativo de R\$ 598,3 milhões (US\$ 250,81 milhões) registrado em 2012.

Por meio de declaração, a empresa informou sexta-feira que a recuperação foi atribuída ao "melhor desempenho de todas as unidades da empresa, mesmo com o efeito negativo da desvalorização de 14,6% do Real frente ao dólar em 2013."

Comparando o 4º Tri de 2013 com o mesmo período do ano passado, o resultado passou de prejuízo de R\$ 283,1 milhões (US\$ 118,64 milhões) para lucro de R\$ 47 milhões (US\$ 19,7 milhões). No comparativo trimestral, houve uma queda de 59%, contra R\$ 114,6 milhões (US\$ 48 milhões) no 3º Tri.

As receitas líquidas da Usiminas em todo o ano de 2013 totalizaram R\$ 12,8 bilhões (US\$ 5,36 bilhões); estáveis em relação ao resultado de 2012, com R\$ 12,7 bilhões (US\$ 5,3 bilhões). No 4º Tri, as receitas líquidas atingiram R\$ 3,2 bilhões (US\$ 1,34 bilhão); estáveis na comparação com o 4º Tri de 2012 e com o 3º Tri de 2013.

As receitas líquidas da divisão siderúrgica em todo o ano de 2013 totalizaram R\$ 11,3 bilhões (US\$ 4,74 bilhões); leve queda de 1,74% ano a ano, contra R\$ 11,5 bilhões (US\$ 4,8 bilhões). No 4º Tri, as receitas líquidas da divisão totalizaram R\$ 2,8 bilhões (US\$ 1,17 bilhão), estáveis em relação ao 4º Tri de 2012 e 4,2% inferiores ao 3º Tri de 2013 (com R\$ 2,95 bilhões ou US\$ 1,24 bilhão). Esta queda ocorreu "principalmente por causa da redução de 4,7% nas vendas, em função da sazonalidade do período, parcialmente compensadas pelo aumento de 2% no preço médio do mercado doméstico", informou a empresa.

A divisão de minério de ferro da Usiminas registrou receitas líquidas aproximadas de R\$ 1,14 bilhão (US\$ 476,17 milhões) em 2013; alta de 26,4% contra R\$ 898,5 milhões (US\$ 376,5 milhões) em 2012. No 4º Tri, as receitas totalizaram R\$ 382,4 milhões (US\$ 160,25 milhões); alta de 31% contra R\$ 292 milhões (US\$ 122,4 milhões) no 4º Tri de 2012. No comparativo trimestral, houve um aumento de 35,4% contra R\$ 282,5 milhões (US\$ 118,4 milhões) no 3º Tri.

A Usiminas não divulgou o lucro líquido específico das unidades siderúrgica e de minério de ferro.

FONTE: Platts SBB Briefing Diário – 17 fev 2014

Concessões devem puxar consumo de aço, prevê Usiminas

A Usiminas prevê que as concessões feitas pelo governo à iniciativa privada de rodovias, aeroportos, portos e ferrovias deverão aquecer a demanda por aço no país este ano e, assim, representar um novo impulso para as vendas da empresa. Mas se a atividade econômica for mais fraca do que se prevê por ora, a direção da companhia fala em substituir parcialmente o mercado brasileiro pelo mercado dos EUA e dos países da América Latina.

A siderúrgica teve queda nas vendas de aço no quatro trimestre de 2013 em relação mesmo período de 2012. No período, a Usiminas vendeu 1,49 milhão de toneladas de aço, recuo de 13,8%. No ano, no entanto, as vendas domésticas chegaram a 5,4 milhões de toneladas, 7% a mais do que as vendas de 2012. Os resultados foram divulgados na sexta-feira.

Em entrevista ao Valor, o presidente da Usiminas, Julián Eguren, disse que apesar das incertezas em relação à economia este ano, o cenário que ele leva mais em conta é o de que o ritmo seja semelhante ao do ano passado.

"Estamos trabalhando com a premissa de que 2014 vai ser muito parecido com 2013, como nível de atividade", disse. A empresa fala em projeções de a economia crescer entre 1,9% e 2%. "Temos algumas dúvidas que podem trazer impactos negativos, mas outros pontos terão um impacto positivo. Por exemplo, as concessões", disse ele citando aeroportos, rodovias e ferrovias. "É uma oportunidade que se abre para a Usiminas, que estamos olhando muito de perto."

Eguren lembra que o setor de infraestrutura é grande consumidor de chapa grossa. "É um produto que teve a queda mais importante no quatro trimestre do ano passado." A Usiminas, afirma ele, "está totalmente preparada para fazer frente a esse negócio".

A Usiminas se apresenta como líder no mercado interno de aços planos. E depois de ter registrado prejuízo de R\$ 598 milhões de 2012, a empresa obteve lucro líquido no quatro trimestre de R\$ 47 milhões - superando o que previam analistas. O lucro do ano ficou em R\$ 17 milhões.

O lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização (Ebitda, na sigla em inglês) bateu a marca de R\$ 1,8 bilhão em 2013, alta de 159% em relação a 2012. O Ebitda do quatro trimestre, entretanto, ficou em R\$ 514 milhões - 2,4% inferior ao que esperavam analistas consultados pelo Valor.

As ações da empresa oscilaram para baixo após a divulgação dos resultados e terminaram o dia com queda de 4,49%. A bolsa fechou em alta de 0,81%. Para Ronald Seckelmann, vice-presidente de finanças e relações com investidores, todo o setor siderúrgico vem sofrendo na bolsa desde o início do mês muito em função do mau humor dos investidores estrangeiros em relação ao Brasil, mas também pelo efeito China. "O setor siderúrgico tem sido muito afetado também pela questão da China, pelas dúvidas sobre se a China vai crescer menos, se vai começar a exportar aço."

Perguntado quais são as dúvidas e os riscos, no curto e médio prazo para a Usiminas, o argentino Eguren, há dois anos no comando da siderúrgica, falou de um eventual enfraquecimento da demanda no Brasil. Mas procurou enfatizar que a direção tem um plano B. "Caso a demanda do mercado tenha uma queda significativa, que poderia [afetar as vendas], a Usiminas vai manter seu nível de produção porque mediante o convênio de associação que temos com a Ternium, há a possibilidade de exportar novamente para mercados importantes, para mercados onde a Ternium tem presença comercial e industrial de muito tempo."

A Ternium, que tem ações cotadas na Bolsa de Nova York, é uma das líderes da produção de aço na América Latina e entrou em 2012 para o bloco controlador da Usiminas, juntando-se à Nippon Steel e à Caixa dos Empregados da Usiminas (CEU).

A empresa diz que mantém como estratégia o foco das vendas no mercado interno, mas os potenciais mercados substitutos seriam Estados Unidos, México, América Central e América Central e Caribe, mais especificamente, Colômbia, Equador, Peru.

FONTE: Valor Econômico – 17 fev 2014

Lucro trimestral da ThyssenKrupp é impulsionado por melhora no Brasil

O grupo industrial alemão ThyssenKrupp divulgou nesta sexta-feira lucro operacional melhor que o esperado no trimestre, reduzindo prejuízo da Companhia Siderúrgica do Atlântico, instalada no Rio de Janeiro.

O lucro ajustado antes de juros e impostos (Ebit) no primeiro trimestre fiscal encerrado em dezembro mais que dobrou, para 247 milhões de euros (337,6 milhões de dólares), acima da estimativa média de 213 milhões de euros em uma pesquisa da Reuters com analistas.

O presidente-executivo, Heinrich Hiesinger, tem tentado fazer com que a ThyssenKrupp volte ao lucro depois que investimento nos Estados Unidos e no Brasil fez o grupo elevar sua dívida e sofrer três anos seguidos de prejuízos.

Após ampliar repetidamente o prazo para encontrar um comprador para o negócio Steel Americas, Hiesinger conseguiu vender apenas metade da operação, a usina de laminação no Estado norte-americano de Alabama. A deficitária CSA continuou com o grupo alemão.

A ThyssenKrupp disse nesta sexta-feira ainda esperar que o lucro melhore no acumulado do ano fiscal que se encerra em setembro.

Eventualmente, espera-se que a empresa volte a tentar vender a siderúrgica do Rio de Janeiro, mas ela tem alguma reestruturação a fazer antes que qualquer comprador feche um negócio.

Corte de custos e melhoras operacionais ajudou o grupo a reduzir o prejuízo operacional ajustado brasileiro para 17 milhões de euros, ante 122 milhões um ano antes.

A ThyssenKrupp ainda vê o Ebit ajustado do grupo tendo alta para cerca de 1 bilhão de euros neste ano, ante 599 milhões no ano fiscal anterior.

FONTE: Valor Econômico – 14 fev 2014

Usiminas vai focar no mercado interno para lucrar mais

A Usiminas vai se voltar para o mercado interno para tentar lucrar mais nos próximos anos. Foi o que afirmou Julian Egurén, presidente executivo da Usiminas, em teleconferência para investidores nesta sexta-feira.

“Boa parte das nossas dificuldades vieram da desvalorização do real, que caiu 15% ao longo de 2013”, afirmou Julian Egurén, presidente executivo da empresa, em teleconferência para investidores.

Nesta semana a Usiminas anunciou que conseguiu reverter o primeiro prejuízo anual em mais de uma década, que ocorreu no ano passado, registrando lucro líquido de 17 milhões de reais.

O valor, porém, veio muito abaixo do esperado pelos analistas, que estimavam lucros de ao menos 100 milhões de reais. Como resultado, a mineradora liderou as quedas na bolsa de valores nesta manhã.

O Ebitda ajustado teve um aumento de 126%, chegando a 1,8 bilhões de reais.

Ainda assim, o pequeno lucro dará um respiro para a mineradora, que agora vai focar na administração das perdas que teve em 2012, tentando reduzir ainda mais, em primeiro lugar, a dívida bruta, que fechou 2013 em 6,9 bilhões de reais.

Apesar de grande, este número já é melhor que os 8 bilhões apresentados no fim do ano anterior.

Outra mudança de estratégia será focar na América Latina e nos Estados Unidos para exportações. “Para a Ásia enviaremos apenas o que temos no estoque”, afirmou Leite. Egurén, no entanto, afirmou que não descarta mudanças no planos caso boas oportunidades apareçam em outros lugares, inclusive de possíveis aquisições.

Além disso, a empresa vai focar em aumento da produtividade e eficiência operacional, o que já começou a ser feito no fim de 2013. “Iremos operar com a maximização do sistema industrial, utilizando nossas máquinas em potência total, para reduzirmos o número de equipamentos utilizados e, conseqüentemente, o custo de operação”, afirmou Sérgio Leite, vice-presidente de indústria.

Em 2013, as vendas de aço caíram 10% em relação a 2012, chegando a um total de 6,2 milhões de toneladas. Já as vendas de minério de ferro subiram 10%, batendo os 6,7 milhões de toneladas.

Fonte: Exame – 17 fev 2014

Usiminas quer aumentar planos para setor industrial

A Usiminas está negociando com clientes do setor industrial um aumento nos preços dos planos para os próximos meses, depois de aumentá-los para os distribuidores, disse Sérgio Leite, vice-presidente comercial, durante uma teleconferência com analistas na sexta-feira.

"Depois de aumentar os preços das bobinas a quente, a frio e galvanizada em 6%, em média, para a cadeia de distribuição no início de janeiro, começamos a negociar com o setor industrial. Essas negociações são realizadas entre o primeiro e terceiro meses do ano", explicou Leite.

O executivo disse que o setor, que inclui clientes do setor manufatureiro, mas não as montadoras de automóveis, com as quais mantém contratos anuais, pode reagir bem ao plano. Ele não revelou o percentual do aumento desejado pela empresa.

Leite acrescentou que a Usiminas concentra seus embarques no mercado doméstico, e previu que a demanda de aço do Brasil vai crescer cerca de 2% em 2014, na comparação com o ano passado.

Em 2013, a Usiminas embarcou um total de 6,22 milhões de t de produtos planos. Do total, 5,4 milhões de t foram entregues dentro do Brasil, e o restante, 813.000 t, foram enviadas principalmente para a Argentina (21%), China (18%), EUA (15%), Colômbia (13%), Taiwan e Chile (8% cada).

Julián Eguren, presidente da Usiminas, acrescentou que a empresa vai avaliar a mudança de foco para o mercado de exportação se a demanda doméstica diminuir. "Podemos aproveitar nossa aliança com a Ternium nas Américas e enviar nossos produtos para outros países como Colômbia, Argentina e México", afirmou Eguren.

A siderúrgica Ternium participa do controle do grupo Usiminas e tem instalações de produção no México, Colômbia, sul dos EUA e Guatemala.

FONTE: Platts SBB Briefing Diário – 17 fev 2014

Resumo da sucata: mercados globais em tendência de queda; mercado turco despensa

O preço da sucata continuou em queda no leste da Ásia na semana passada. A Tokyo Steel Manufacturing, líder do mercado japonês, reduziu 500 ienes/t no seu preço de compra a partir de sábado, para materiais de todas as especificações e para todas as usinas, exceto a Utsunomiya, ao norte de Kanto. Com isso, os preços da sucata H2 chegaram a 34.500-36.000 ienes/t FOB.

A proposta vencedora do leilão de sucata Kanto Tetsugen do dia 13 de fevereiro foi de 33.010 ienes/t (US\$ 324/t) FAS; queda de 2.350 ienes/t em relação à proposta vencedora do leilão do mês anterior. Enquanto as traders buscavam exportar a sucata H2 por, no mínimo, 34.000 ienes/t FOB, esse preço mostrou-se muito alto para ser aceito pelos compradores transoceânicos.

Na Coreia, a Hyundai Steel queria comprar sucata japonesa H2 a 33.000 ienes/t FOB, mas nenhum negócio foi fechado até a última sexta-feira. Os últimos preços de compra da Hyundai para sucata H2 foram 34.500-34.800 ienes/t FOB, durante a semana do dia 31 de janeiro.

Mini-mills em Busan pagaram 330.000-340.000 wons/t (US\$ 310-320/t) por sucata H2 doméstica na última sexta-feira. Esse preço foi similar, ou inferior em 5.000 wons/t, em relação à semana anterior.

A sucata pesada de fundição I/II (mistura 80:20) em contêiner foi negociada a US\$ 335/t CFR Taiwan na semana passada; queda de US\$ 5/t no comparativo semanal. A avaliação diária da Platts para sucata HMS I/II da costa oeste dos EUA, em contêiner, caiu para US\$ 310-315/t FAS porto de Los Angeles, e o preço médio caiu US\$ 2,5/t na quinta-feira.

Fontes do comércio regional disseram que as usinas coreanas buscavam pedir HMS I a US\$ 360-365/t CFR, mas soube-se que os fornecedores ofereceram sucata HMS I a granel pelo preço mínimo de US\$ 370/t CFR Coreia. Traders souberam que a sucata triturada a granel dos EUA foi vendida a US\$ 377/t CFR Malásia no fim da semana do dia 7 de fevereiro.

A avaliação diária de preço da Platts para sucata pesada de fundição I/II (mistura 80:20) de qualidade caiu US\$ 17/t na semana passada, e fechou a US\$ 350/t CFR portos turcos, aumentando a queda acumulada desde o dia 1º de janeiro para US\$ 51/t.

Foram encomendadas cargas a partir da costa leste dos EUA, do Reino Unido e do oeste da Europa, uma vez que os fornecedores decidiram liquidar o acúmulo de estoques resultante da fraca atividade de importação na Turquia durante o mês de janeiro. Alguns importadores observaram que os exportadores dos EUA seguraram os estoques durante o início do ano, visto que eles – juntamente com as siderúrgicas turcas – estavam apostando no aumento da demanda da construção naquele país, que não se materializou. Em consequência, a produção turca de aço a partir de EAFs caiu em janeiro, as importações cessaram, e isso levou ao excesso de fornecimento de sucata.

Ao mesmo tempo em que quedas desse tipo já foram vistas no passado, não é comum que elas aconteçam durante o inverno, quando o fornecimento fica restrito nos EUA.

FONTE: Platts SBB Briefing Diário – 17 fev 2014

Resumo do minério de ferro: Preços sobem com retorno de certa demanda

Os preços do minério de ferro transportados por via marítima subiram na semana passada com os dados econômicos positivos, e alguns compradores buscaram refazer os estoques. Contudo, alguns duvidaram da longevidade da alta dado o cenário instável.

O IODEX da Platts de 62% de Fe foi avaliado a US\$ 123,50/dmt CFR norte da China na sexta-feira, com uma alta de Y\$ 3,25/dmt (2,7%) na semana.

Alguns disseram que havia demanda por minério de ferro transportado por via marítima, com as siderúrgicas sem reduzir níveis de produção antes de março e abril, período de alta para o consumo de aço, quando o clima fica mais quente na China.

Isso foi evidenciado pelas importações de minério de ferro da China em janeiro, que chegaram a um recorde de 86,83 milhões de toneladas de minério de ferro, alta de 33% no comparativo anual. As fontes observaram a volta de compradores spot depois que o mercado aprendeu com as notícias positivas do mercado.

Contudo, alguns participantes expressaram dúvidas em relação à tendência de alta com os estoques mais baratos de portos, que subiram para mais de 100 milhões de toneladas nos portos da China. Uma fonte de usina na região central da China disse que alguns compradores haviam adiado as compras spot, sentindo que conseguiriam minério mais barato nas docas.

Outro trader em Pequim disse que o fraco preço do aço estava afetando a demanda, com as usinas céticas em relação ao comprometimento spot, a menos que houvesse recuperação sustentável no aço.

FONTE: Platts SBB Briefing Diário – 17 fev 2014

Relatório do carvão metalúrgico asiático: Excesso de oferta afeta preços

O carvão metalúrgico asiático caiu levemente nesta semana porque a oferta superou a demanda com o retorno da China depois do feriado do Ano Novo.

As siderúrgicas e produtoras de coque chinesas controlaram as compras na maior parte de janeiro e, claramente, isso gerou uma certa demanda. No entanto, os vendedores ainda foram obrigados a dar leves descontos devido ao grande número de cargas sendo oferecidas.

O carvão coqueificável para uso metalúrgico (HCC) premium e baixa volatilidade caiu US\$ 1,50/t semana a semana para US\$ 137,25/t CFR China, enquanto o HCC de segunda caiu US\$ 2,25/t para US\$ 124,50/t CFR.

As mineradoras começaram a semana com ofertas altas, mas as reduziram no meio da semana quando as traders, apostando em novas quedas do preço, superaram suas ofertas com cargas compradas com base em índice. Até o fim da semana, diversos negócios do HCC e PCI foram fechados a preços um pouco menores que os anteriores ao feriado do Ano Novo.

Normalmente, esse é um período forte para o carvão metalúrgico devido ao inverno e às interrupções relacionadas ao clima nas regiões produtoras, mas a cautela continuou predominando devido às condições adversas do mercado siderúrgico na China.

Os preços do PCI mostraram a mesma tendência e caíram US\$ 1-1,50/t semana a semana. O PCI de baixa volatilidade e baixa cinza foi avaliado em US\$ 115,25/t CFR China na sexta-feira.

FONTE: Platts SBB Briefing Diário – 17 fev 2014