

ANTES, DURANTE E DEPOIS DA PANDEMIA NO MERCADO DE PINTURA E TINTAS

Nove executivos mostram como enfrentaram a pandemia, seus piores reflexos, as estratégias para chegar até aqui e as tendências e novidades do setor

por Ana Carolina Coutinho

O mundo mudou. Sim, é um fato que a pandemia trouxe transformações que jamais retornarão a seu estado original. Em termos econômicos, todos os países foram impactados e, no Brasil, a crise que antes do Coronavírus dava sinais de recuperação, agravou-se. Os piores reflexos foram relacionados ao aumento do dólar e ao sumiço dos insumos. Contudo, conseguimos chegar até aqui e agora estamos mais fortes, e não é esta jornalista que vos fala, mas os nove executivos do setor de Tintas e Pinturas que entrevistamos. Eles nos trouxeram um panorama honesto sobre como conseguiram se adaptar e superar uma das piores crises de mercado da história recente e também mostram como vislumbram uma possível retomada, além de falarem sobre suas novidades e as tendências para todo o setor.

“A Atotech tem recebido forte resposta do mercado, especificamente no que diz respeito à economia de energia e eliminação de resíduos”

ATOTECH DO BRASIL



DOUGLAS BÖSEL
GERENTE DE PRODUTO PST
(PAINT SUPPORT TECHNOLOGIES)



QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS NOVIDADES RELACIONADAS À SUA EMPRESA?

A Atotech continua a desenvolver e introduzir produtos novos e altamente sustentáveis no mercado, incluindo os seguintes processos/produtos:

- Formulações livres de APE (alquil fenol etoxilado) e NPE (nonil fenol etoxilado) para produtos de limpeza e revestimentos;
- Camadas de conversão base zircônio, isentas de ácido nítrico;
- Introdução de processo 2x1 (*cleaner coater*) à base de zircônio de última geração;
- Removedores de carepas de solda e corte laser, de pH quase neutro;
- Processo seguro e sustentável para remoção de tinta (desplacantes);
- Processo de tratamento de *overspray* de cabines de pintura simplificado e eficiente.

Estamos nos concentrando em mercados dominados por corporações multinacionais, pois muitas de suas iniciativas corporativas também estão alinhadas com os objetivos da Atotech.

QUAL FOI A ESTRATÉGIA ADOTADA DURANTE A PANDEMIA?

Nós, como tantas outras organizações, fizemos ajustes na forma como trabalhamos e atendemos nossos clientes, para garantir que estamos fazendo tudo ao nosso alcance para impedir a propagação do Coronavírus e minimizar seu impacto em todas as nossas relações comerciais. Para começar, implementamos de forma proativa várias medidas para proteger a saúde e a segurança de nossa equipe, ao mesmo tempo que seguimos agressivamente as melhores práticas e orientações de agências governamentais e autoridades locais. Temos utilizado um modelo de equipe de trabalho remoto quando necessário e estendido a flexibilidade em relação às horas de trabalho para aqueles que atuam em nossas fábricas para minimizar a interação pessoal. Essas medidas permitiram que a Atotech permanecesse totalmente operacional e em alta capacidade em nossa rede global de fábricas. Além disso, a Atotech tem investido fortemente na digitalização da empresa, o que nos permite oferecer um melhor suporte aos nossos clientes e indústrias com reuniões virtuais, treinamentos e webinários.

Isso nos permitiu oferecer suporte mais frequente e rápido aos nossos clientes quando as visitas presenciais eram limitadas ao mesmo tempo em que fornecia acesso aprimorado ao suporte técnico global.

PARA A ATOTECH, QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS TENDÊNCIAS EM:

▪ Processos:

A Atotech foca na promoção de processos sustentáveis e com eficiência energética que operam em temperaturas muito mais baixas do que os produtos convencionais. Esses esforços apoiam a neutralidade de carbono e a redução de CO₂.

▪ Equipamentos:

A Atotech desenvolveu equipamentos auxiliares, Uni-Prep ISOtect e Master Remover ESPRIT, para apoiar a eficiência aprimorada e as capacidades de longa vida de nossos processos de pré-tratamento e remoção de tinta.

▪ Tintas:

Desde o início do período pandêmico, muitos aplicadores estão buscando soluções de tintas antimicrobianas para combater a propagação do Coronavírus.

▪ Tecnologia:

Atotech desenvolve produtos com capacidade de controle automático, apoiando aplicadores que buscam melhorar a eficiência e qualidade de seus processos e, ao mesmo tempo, reduzir custos.

E, EM ESPECIAL SOBRE A SUA COMPANHIA, COMO ESSAS ÁREAS ESTÃO SE DESENVOLVENDO?

A Atotech tem recebido forte resposta do mercado, especificamente no que diz respeito à economia de energia e eliminação de resíduos. Estamos liderando a busca pela implementação de processos de longa vida e baixa temperatura que apoiam a redução de CO₂, que está se tornando cada vez mais importante e monitorado por aplicadores em todo o mundo. Essa abordagem pode nos ajudar a fazer uma verdadeira diferença na redução dos efeitos do aquecimento global e na preservação de nosso planeta para o futuro.

FALANDO ALÉM DA PANDEMIA; QUAL É E QUAL SERÁ O MAIOR DESAFIO DO SETOR?

Nos últimos dois anos, os custos das matérias-primas aumentaram significativamente. Portanto, encontrar as fontes e os termos comerciais corretos em nível global será um grande desafio. Principalmente porque temos o compromisso de continuar desenvolvendo e promovendo soluções sustentáveis e economicamente viáveis.

AXALTA DO BRASIL



MATEUS R. AQUINO
PRESIDENTE



QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS NOVIDADES RELACIONADAS À SUA EMPRESA?

A Axalta investe em pesquisa e desenvolvimento para entregar produtos e soluções inovadoras, seguindo os mais elevados padrões de qualidade e que auxiliem no ganho de produtividade, gerando valor agregado a nossos clientes. O setor automotivo (*Mobility*) continua entre as principais demandas da companhia. Investimos também em fornecer, para estaleiros e marinas, soluções adequadas para as necessidades e especificidades desse setor.

QUAL FOI A ESTRATÉGIA ADOTADA DURANTE A PANDEMIA?

Procuramos nos adequar, da melhor forma possível, conforme a situação de nossos funcionários na pandemia. Implementamos home-office nos primeiros meses e adotamos um sistema de revezamento na fábrica sob todas as recomendações prescritas pelas autoridades de saúde. Continuamos incentivando a vacinação de nossos colaboradores com campanhas internas, entre elas a criação de um 'vacinômetro'. Todos os profissionais de nossa empresa já receberam a primeira dose e 45% estão completamente imunizados. Temos a grande satisfação



“O setor automotivo (*Mobility*) continua entre as principais demandas da companhia”

de dizer que não tivemos nenhuma fatalidade causada pelo Coronavírus! Além disso, realizamos ações para a sociedade em torno da fábrica: otimizamos a operação para produzir cerca de duas toneladas de álcool gel 70° inpm que foram doadas às equipes e ao sistema de Saúde da Prefeitura de Guarulhos, e também significativa doação de alimentos para comunidades carentes da região. Em relação ao negócio, priorizamos as matérias em estoque e reduzimos despesas internas para minimizarmos os custos para a cadeia. Para garantir a oferta aos clientes e parceiros no momento de crise financeira, lançamos uma nova linha econômica chamada Nason, que consta também um portfólio completo de Tinta Pronta, com alto nível de relação custo-benefício.

PARA A AXALTA, QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS TENDÊNCIAS EM:

- **Processos e equipamentos:**

Ampliação dos níveis de automação, em ressonância com a Indústria 4.0, sistema *Lean Manufacturing*, bem como processos limpos e sustentáveis.

- **Tintas:**

A tendência no segmento de tintas está pautada em melhor rendimento e ambientalmente amigável.

- **Tecnologia:**

Desenvolvimento de produtos e soluções para contribuir com as megatendências de Mobilidade e Eletrificação dos veículos.

E, EM ESPECIAL SOBRE A SUA COMPANHIA, COMO ESSAS ÁREAS ESTÃO SE DESENVOLVENDO?

A pandemia nos impôs uma nova realidade, onde adaptações foram necessárias para a continuidade das atividades econômicas. A Axalta implementou todos os

protocolos de segurança e procurou manter o foco no mais alto nível de atendimento aos clientes. Para isso, reforçamos nosso processo produtivo baseado em conceitos *Lean Manufacturing*, um rigoroso sistema de gestão de qualidade, tintas de alta tecnologia, que oferecem alta performance, ótima relação custo-benefício e que são amigáveis com o meio ambiente. Do ponto de vista tecnológico, a Axalta está participando da vanguarda das inovações no segmento de Mobilidade e Eletrificação dos Veículos. Para enfrentarmos as dificuldades logísticas que o mundo vem sofrendo, a Axalta conta com uma estrutura global de *supply chain*, a fim de garantirmos

pleno abastecimento e a continuidade das operações de nossos clientes.

FALANDO ALÉM DA PANDEMIA; QUAL É E QUAL SERÁ O MAIOR DESAFIO DO SETOR?

Pós-pandemia, o maior desafio será normalizar a cadeia de fornecimento, equilibrando a oferta e a demanda global (disponibilidade de insumos/peças e componentes a custos mais competitivos). A médio prazo, o desafio é acompanhar o crescimento do mercado automotivo e as inovações de segmento de mobilidade, provendo soluções que agreguem valor aos nossos clientes e parceiros.

CODINTER DO BRASIL EQUIPAMENTOS



FÁBIO FORTES
GERENTE DE VENDAS



QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS NOVIDADES RELACIONADAS À SUA EMPRESA?

Estamos crescendo e adicionando novas linhas de produtos para satisfazer mais necessidades de nossos clientes. Também estamos direcionando esforços consideráveis para o setor de repintura automotiva e pintura industrial, que tem sido tradicionalmente um reduto da marca DeVilbiss. Assim, estamos desenvolvendo uma



Bombas para trabalho pesado: MX 30/70 Airless

estratégia multifocal para dar maior exposição a outras marcas de acabamento industrial e protetivo Óleo/Gás, como Binks, Ransburg e Hosco, e marcas de outras linhas além da pintura, como Miller (soldagem) e Hypertherm (corte a plasma), todas marcas das quais somos representantes e distribuidores.

QUAL FOI A ESTRATÉGIA ADOTADA DURANTE A PANDEMIA?

Durante a pandemia, devido às restrições de acesso aos clientes por causa das medidas de isolamento, nós investimos em reuniões e treinamentos on-line. Não paramos nossas operações um dia sequer e nos mantivemos sempre motivados e disponíveis para ajudar nossos clientes neste momento tão difícil.

PARA A CODINTER, QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS TENDÊNCIAS EM:

▪ **Processos:**

Tornamos nossos processos cada vez mais simples e flexíveis, em benefício de nossos colaboradores e clientes. Por exemplo, adotamos um sistema de administração baseado na web, para facilitar as transações de nossos funcionários, e oferecemos cursos on-line, que agora estão disponíveis para qualquer interessado, esteja onde estiver.

▪ **Equipamentos:**

Os equipamentos que transcenderam o tempo são os que mostraram grande qualidade. Um exemplo é o JGA-600, que está no mercado brasileiro há mais de 50 anos e ainda é muito requisitado. Mas, agora, não basta que os equipamentos sejam excelentes, eles também devem ter estilo e se adaptar ao que as novas gerações exigem. É por isso que os novos modelos de pistolas DV1 têm um *design* superior e muitas atualizações de tecnologia que os tornam um produto único. Além do *design* mais avançado, os equipamentos de aplicação e manuseio de fluídos permitem monitoramento constante e remoto: também são uma tendência.

▪ **Tintas:**

Vemos que o mercado vem, cada vez mais, investindo em tintas ambientalmente amigáveis, como alto sólidos e base água, além de tintas mais resistentes.

▪ **Tecnologia:**

A tendência é a digitalização do trabalho manual. Até mesmo as pistolas de pintura agora têm controles digitais. No caso de alguns equipamentos, essas tecnologias podem indicar como os recursos estão sendo usados e como os operadores podem fazer melhor o seu trabalho. Em última análise, isso resulta em economia de tempo e de custos.

E, EM ESPECIAL SOBRE A SUA COMPANHIA, COMO ESSAS ÁREAS ESTÃO SE DESENVOLVENDO?

A Codinter, como representante para o Brasil das marcas DeVilbiss, Binks, Ransburg e outras marcas, sempre foi muito ágil em se adaptar e promover as mudanças que as novas tecnologias oferecem. Atualizamos rapidamente nossa equipe de forma a transmitir esse conhecimento aos clientes e a tirar todas as dúvidas sobre as mudanças que as novas tecnologias impõem.

FALANDO ALÉM DA PANDEMIA; QUAL É E QUAL SERÁ O MAIOR DESAFIO DO SETOR?

A pandemia agravou uma crise que já vínhamos enfrentando desde 2016 e dificultou uma retomada que era esperada em 2020. Acreditamos que o setor está começando a se recuperar e o maior desafio agora será ajustar as ações para tocar em frente essa recuperação em um cenário de aumento de preços de matérias-primas, transporte e custos em geral. Nós, da Codinter do Brasil Equipamentos, estamos preparados para atender as demandas de nossos clientes e ajudá-los na retomada.

CROMA REVESTIMENTOS TÉCNICOS



ROBERTO BERTOLI
SÓCIO-DIRETOR



“Os últimos investimentos realizados na Croma permitiram um parque fabril atualizado, com maior capacidade de produção e elevada produtividade”



QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS NOVIDADES RELACIONADAS À SUA EMPRESA?

Os últimos investimentos realizados na Croma permitiram um parque fabril atualizado, com maior capacidade de produção e elevada produtividade. Recentemente, criamos uma área exclusiva para treinar e qualificar nossos profissionais e potencializar ainda mais a nossa equipe. O mercado automotivo ainda é o maior *share* de nosso negócio, mas temos nos concentrado ainda mais na diversificação dentro desse setor (autos, trucks, agro e implementos) e outros mercados de máquinas e iluminação.

QUAL FOI A ESTRATÉGIA ADOTADA DURANTE A PANDEMIA?

A primeira ação estratégica foi preparar todos os ambientes da empresa para cumprir com rigor as determinações protocolares para o combate à Covid-19. Fizemos uma campanha de vacinação contra a gripe, vacinando todos os colaboradores e empresas parceiras terceirizadas. Com nossos colaboradores protegidos contra a gripe, conseguimos mitigar a abstenção, melhor segregar a suspeita de Covid-19 e, com o time quase sempre completo, concentrar na recuperação e retomada dos negócios. Sobre os reflexos da pandemia, sofremos uma queda importante nos negócios nos primeiros três meses, mas, com uma estratégia comercial muito bem definida, conseguimos, em poucos meses, recompor os volumes e superar o período pré-pandemia.

PARA A CROMA, QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS TENDÊNCIAS EM:

▪ Processos:

Há um esforço grande no desenvolvimento de produtos mais eficientes nos processos pré-limpeza, fosfatização e ambientalmente mais 'amigáveis', com menores consumos, menor geração de borra e menor consumo de energia. Ferramentas de gestão de processos também se tornam demanda premente para gerir os processos de pintura, com melhores controles e menores consumos, como exemplo a CQI-12.

▪ Equipamentos:

Nos últimos anos pudemos presenciar um processo de mudança importante na fabricação de equipamentos de pintura. Com materiais e qualidade superiores,

os equipamentos de pintura têm se tornado cada vez mais compactos, com menor consumo de energia e ainda mais produtivos. Os níveis de automação também avançaram significativamente, o que tem proporcionado maior qualidade no acabamento, estabilidade e repetibilidade de processo.

▪ Tintas:

As principais mudanças e tendências que temos presenciado nas tintas são em obter produtos de mais baixa temperatura de cura, melhor proteção de bordas (áreas anódicas com melhor formação de camadas) e eliminação de agentes contaminantes com o TGIC (TGIC-FREE).

▪ Tecnologia:

E, em especial sobre a sua companhia, como essas áreas estão se desenvolvendo? A Croma tem em seu DNA o foco em extrair o máximo de seus processos. Equipamentos atualizados, equipes bem formadas e treinadas, produtos homologados e de alta qualidade, cumprir com absoluto rigor as especificações de seus clientes, são pilares que mantêm nossa empresa num ciclo constante de melhorias e desenvolvimento dos processos e pessoas.

FALANDO ALÉM DA PANDEMIA; QUAL É E QUAL SERÁ O MAIOR DESAFIO DO SETOR?

Com a confusão que a pandemia causou no mercado, a enorme escalada dos custos, falta de componentes e materiais, um dos maiores desafios que vejo será em se manter competitivo sem perder qualidade nos serviços e produtos. Motivo pelo qual voltamos a realizar novos investimentos e melhorias nos processos de apoio de nossas operações. Em breve teremos novidades para oferecer aos nossos clientes.



“Com materiais e qualidade superiores, os equipamentos de pintura tem se tornado cada vez mais compactos”

DELTEC EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS



MARLON GRIESANG
DIRETOR



QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS NOVIDADES RELACIONADAS À SUA EMPRESA?

A Deltec vem numa constante evolução no último ano. Nossas principais novidades estão relacionadas com a Indústria 4.0 e com a substituição de processos de tratamento de superfície de impacto ambiental, como por exemplo, sistemas organometálicos e aplicações de PVC e leito fluidizado. Referente à Indústria 4.0, a Deltec tem inovado com a Deltec+Control. Todos esses projetos e inovações não estão somente no campo da pesquisa; nós os materializamos, entregamos linhas com estas tecnologias, transformando em realidade as nossas inovações.

PARA QUAL SETOR VOCÊS ESTÃO DIRECIONANDO MAIS ESFORÇOS E POR QUÊ?

Os setores que a Deltec atua com mais atenção têm sido o agronegócio e a construção civil. Embora todos os setores dos quais atendemos tenham tido um volume de negócios acima do esperado, a indústria de máquinas agrícolas tem uma necessidade de evolução tecnológica em sistemas relacionados a tratamento de superfície muito grande, tanto em termos de movimentação, como em sistemas que permitam entregar altos índices de produtividade. A vocação do Brasil, sem sombra de dúvidas, é a agricultura e, por esse motivo, entendemos que esse setor merece uma atenção especial.



“Nossas principais novidades estão relacionadas com a Indústria 4.0 e com a substituição de processos de tratamento de superfície de impacto ambiental”

QUAL FOI A ESTRATÉGIA ADOTADA DURANTE A PANDEMIA?

A estratégia da Deltec foi de se posicionar e se consolidar como uma empresa sólida em nosso segmento, visto que não demitimos nenhum funcionário e esse ano inauguramos nossa unidade nova, de corte e dobra, no município de Sumaré/SP. A pandemia serviu para aumentar o foco em nosso DNA de atendimento ao cliente, que é: atender as reais necessidades dos nossos clientes e entender exatamente qual é o tamanho da solução que eles precisam, desta forma, evidenciando a forte posição da Deltec no mercado. Na economia, a pandemia refletiu em um aumento significativo nos custos de matéria-prima; em nosso setor, os prazos de entrega se alongaram, com isso, sacrificamos margem para suportar essa pressão inflacionária que tivemos no ano de 2021, mas em nenhum momento reduzimos nossa operação, muito pelo contrário, nós a aumentamos.

PARA A DELTEC, QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS TENDÊNCIAS EM:

▪ Processos:

Em processos de linhas de pintura, o que têm evoluído de maneira substancial são os sistemas de movimentação, que têm evoluído para transportadores do tipo *Power&Free*. Essa movimentação propicia equipamentos mais compactos, menor custo operacional, maior produtividade e, fundamentalmente, um aumento de aproveitamento nos dispositivos de engancheamento, visto a possibilidade de integrar com sistemas de elevadores

de carga. Na Europa, já há mais tempo, e nos últimos 10 anos na Europa Oriental, os sistemas *Power&Free* têm sido altamente utilizados e essa é uma tendência real que estamos vendo no mercado brasileiro nos últimos dois anos. A Deltec tem sido a precursora dessa inovação no Brasil, sendo a empresa que mais integrou sistemas *Power&Free* no país nos últimos dois anos.

▪ Equipamentos:

Nos últimos anos, o conceito de cabines cortina d'água tem sofrido uma evolução constante para conceitos de filtração via seco. Contudo, os custos operacionais das cabines com sistema via seco não são baixos e, nesse sentido, evoluímos para as cabines com conceito de cortina – baseado na utilização de óleos minerais, onde há separação das micelas de tinta, facilitando a extração de borra de maneira muito mais eficiente. Equipamentos baseados em cortina de água, além do impacto ambiental, trazem certas dificuldades na limpeza, problemas estes, tratados integralmente nas novas tecnologias de cabines cortina de óleo.

▪ Tintas:

No que diz respeito à tecnologia de tintas, nossa atenção está voltada para três pontos:

1. Tintas a pó: a utilização de tintas a pó com a tecnologia de baixa cura com resinas altamente reativas, que permitem uma redução significativa no consumo energético para seus processos de polimerização;
2. Tintas líquidas: a utilização de tintas à base d'água e a possibilidade de suas aplicações com sistemas de alta transferência de tinta, reduzindo significativamente o consumo e o impacto ambiental relativo à emissão de COV'S [Compostos Orgânicos Voláteis – *nota do editor*];
3. Organometálicos: substituição de sistemas convencionais de galvanoplastia para revestimentos organometálicos, conferindo maior resistência e qualidade para os processos.

▪ Tecnologia:

Em termos tecnológicos, a Deltec entende que a maior evolução da indústria tem sido a evolução Indústria 4.0, onde a interação máquina-máquina é fundamental para garantir o desempenho e funcionamento dos sistemas. Corrigir processos de maneira autônoma, evidenciando as alterações de parâmetros na busca de melhoria contínua, tem sido uma real tendência do mercado de equipamentos.

E, EM ESPECIAL SOBRE A SUA COMPANHIA, COMO ESSAS ÁREAS ESTÃO SE DESENVOLVENDO?

Estamos antenados e em um processo de contínuo desenvolvimento em todas as áreas acima descritas. Temos, como visão, de sermos uma empresa referência em equipamentos para tratamento de superfícies – e ser a referência é estar na liderança de novos desenvolvimentos. É por isso que a Deltec mantém massivos investimentos em desenvolvimento. Contamos com um quadro de mais de 20 engenheiros na área de desenvolvimento de produtos, que conferem setores de mecânica, elétrica, automação e engenharia de aplicações. Anualmente, a Deltec tem feito ao menos quatro lançamentos, sempre voltados para os campos de processos, equipamentos, tratamento de novas tintas e tecnologias voltadas para a Indústria 4.0. É importante ressaltar que essas inovações não ficam somente no campo da pesquisa, mas, em parceria com nossos clientes, temos tirado todas as evoluções do papel e aplicado em linhas entregues ao longo destes últimos anos.

FALANDO ALÉM DA PANDEMIA; QUAL É E QUAL SERÁ O MAIOR DESAFIO DO SETOR?

No próximo ano teremos novamente no Brasil o fator político. No setor de máquinas, onde a confiança do empresariado é fundamental para que possamos entregar novos projetos, será um grande desafio passarmos novamente por um ano de instabilidade política. É fato que temos uma tendência inflacionária de aumento de juros, o que preocupa o setor de máquinas, pois somos um segmento que depende de financiamentos bancários para seus investimentos. Outro fator que tem sido desafiador é a comunicação e a interação com novos parceiros na Europa, por conta das medidas restritivas para viagens internacionais. É fato que a vocação tecnológica depende de países externos e estamos, há 18 meses, sem propiciar visitação a feiras internacionais e sem interação direta e presencial com nossos parceiros. É desafiador inovar em tecnologias sem poder contar com uma integração mais massiva com as empresas externas.



“A interação máquina-máquina é fundamental para garantir o desempenho e funcionamento dos sistemas”

ERZINGER SOLUÇÕES EM EQUIPAMENTOS DE PINTURA



JAVIER NAVARRO S.,
DIRETOR COMERCIAL



QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS NOVIDADES RELACIONADAS À SUA EMPRESA?

Nos últimos meses, e ainda convivendo com os efeitos provocados pela pandemia, a Erzinger realizou vários investimentos em inovações, tanto no aspecto tecnológico – que aprimora cada vez mais nossos equipamentos –, como nos processos que os diversos segmentos que atendemos demandam. Foi com esse intuito que a Erzinger implantou um moderno Centro Técnico, onde conseguimos simular e desenvolver processos de pintura a pó e líquida com equipamentos providos de tecnologia de ponta e alinhados com as tendências da Indústria 4.0. Nesse moderno espaço, tanto nossos engenheiros como nossos clientes conseguem simular e realizar a melhor solução que atenda à necessidade proposta, focada no sucesso dos nossos clientes, com uma experiência real e objetiva. Ainda no sentido de modernas tecnologias, a nossa engenharia aprimorou ainda mais a nossa plataforma interativa, que chamamos de Smart In Line, e que aplicamos em linhas de pintura inteligentes, onde o usuário pode acompanhar cada detalhe da linha, assim como tomar as ações necessárias para o funcionamento adequado de cada equipamento, monitorado para ter um processo mais eficiente.

“Decidimos, em plena pandemia, investir ainda mais em novos desenvolvimentos, tanto no aspecto tecnológico dos equipamentos como nos recursos humanos”



QUAL FOI A ESTRATÉGIA ADOTADA DURANTE A PANDEMIA?

A pandemia trouxe muitos desafios para todos e motivou a repensar todas as estratégias planejadas até aquele momento. Na Erzinger, decidimos, em plena pandemia, investir ainda mais em novos desenvolvimentos, tanto no aspecto tecnológico dos equipamentos como nos recursos humanos – que são fundamentais para superar toda essa fase de dificuldade que o mundo vinha atravessando. Os reflexos dessas estratégias foram muito positivos, uma vez que, aos poucos, já estamos voltando ao normal, e muitas das ferramentas e tecnologias que decidimos investir para fazer parte dos equipamentos de pintura que fabricamos estão, hoje, sendo procuradas por empresas que querem aprimorar seus processos de pintura.

PARA ERZINGER, QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS TENDÊNCIAS EM:

▪ Processos:

Tecnologias cada vez mais enxutas, visando eficiência energética e menos agressivas ao meio ambiente. Controles mais automatizados, monitorados por plataformas inteligentes aliadas às tendências da Indústria 4.0.

▪ Equipamentos/Tecnologia:

Cada vez mais adaptados para se conectar e se comunicar com o usuário, seja de forma física ou virtual, otimizando cada vez mais os processos. A automação

veio com muito mais força e o uso de robôs em todos os processos de uma linha e pintura está cada vez mais comum; a Erzinger tem, dentro das soluções desenvolvidas, parcerias com empresas de vanguarda para atender a demanda dessas tecnologias que dia a dia estão aumentando.

▪ Tintas:

Tecnologias que demandam maior rendimento e menor consumo de energia estão sendo cada vez mais procuradas. Nesse sentido, também existe um movimento constante dos principais fabricantes de tintas para desenvolver produtos com excelentes características de proteção.

FALANDO ALÉM DA PANDEMIA; QUAL É E QUAL SERÁ O MAIOR DESAFIO DO SETOR?

A retomada dos negócios e o crescimento gradativo da economia traz alguns desafios que precisam de atenção. A indústria de transformação, que é um setor muito importante na economia do país, precisa de mais incentivos, que promovam competitividade, tanto dentro quanto fora do país. Para isso, reformas tributárias e políticas

econômicas claras para o setor são muito importantes. Só poderemos avançar como uma potência econômica, se o nosso setor for competitivo.



“Nossa engenharia aprimorou ainda mais a nossa plataforma interativa, que chamamos de Smart In Line, e que aplicamos em linhas de pintura inteligentes”



“Transformação de lavador de cabina de pintura úmida para seco, na Jonh Deere”

**FALCARE
EQUIPAMENTOS
INDUSTRIAIS**



NIVALDO FALCARE
CEO



QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS NOVIDADES RELACIONADAS À SUA EMPRESA?

Nossas novidades estão voltadas às cabinas de pintura a seco e transportadores. Estamos direcionando mais esforços nas automotivas e nas áreas de agroindústrias e máquinas da linha amarela.

QUAL FOI A ESTRATÉGIA ADOTADA DURANTE A PANDEMIA?

Nossa estratégia foi de ficar pouco tempo em home-office e continuar os trabalhos que tínhamos em andamento, e nos que poderiam virar pedidos.

PARA A FALCARE, QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS TENDÊNCIAS EM:

▪ Processos:

Existe uma grande tendência em utilizar nanotecnologia, assim como a utilização de automação para pintura, tanto líquida como a pó.

▪ Equipamentos:

Na área de pintura, as cabinas a seco vêm aumentando com vários tipos de filtros de mercado sendo utilizados em diversos lugares, onde analisamos caso a caso para ver a melhor solução para cada aplicação. Também temos feito alguns trabalhos onde modificamos as cabinas, que antes tinham seus lavadores úmidos, para filtros secos na exaustão.

▪ Tintas:

Existem várias alternativas novas, tanto na área automotiva quanto na área da indústria, sendo que as tintas e-coat estão sendo mais procuradas, fazendo com que os fabricantes procurem inovar mais – tanto no que diz respeito a temperatura de trabalho como em sua composição para cura com menos tempo e com menor temperatura de cura. Já na parte automotiva, os processos de *tri wet* ou *primer less* estão sempre inovando. Também estamos trabalhando em conjunto com um fornecedor para repintura automotiva onde está sendo usado a nanotecnologia para que partes riscadas se recomponham sem necessidade de repintar [ver matéria de capa desta edição – *n.e.*]. Ainda está em fase de desenvolvimento e a Falcare está participando indiretamente desse novo desenvolvimento.

▪ Tecnologia:

Na área de transportadores, estão aparecendo novos tipos, tanto aéreo quanto de piso, e, principalmente, objetivando diminuir riscos de ergonomia.

E, em especial sobre a sua companhia, como essas áreas estão se desenvolvendo? Estamos sempre focando em soluções que atendam as novas tecnologias e processos. Atualmente, a Falcare adquiriu um software que é novidade no mercado, onde conseguimos colocar virtualmente todos os equipamentos e parte elétrica/automação e ele simula. Além de produção, ele também consegue detectar se existe algum problema no software da instalação/automação, assim como interferências, reduzindo problemas que antes eram somente detectados quando na fase de startup.

FALANDO ALÉM DA PANDEMIA; QUAL É E QUAL SERÁ O MAIOR DESAFIO DO SETOR?

Falando atualmente, o maior desafio está nos materiais empregados em nossos equipamentos (tanto os eletrônicos como o aço), pois a falta de cumprimento dos prazos para entrega dos mesmos atrapalham, e muito, a condição de nós mesmo cumprirmos com os nossos prazos de entrega. Ano passado, durante a pandemia, foi um dos nossos melhores anos de faturamento e neste ano já ultrapassamos a nossa previsão. Esperamos que os itens acima descritos não interfiram em nossa projeção para o ano que vem.

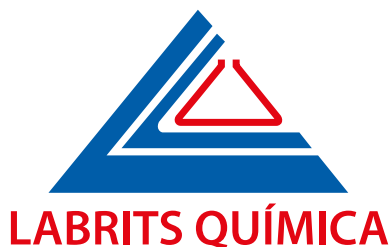


“Atualmente, a Falcare adquiriu um software que é novidade no mercado, onde conseguimos colocar virtualmente todos os equipamentos e parte elétrica/automação e ele simula”

LABRITS QUÍMICA



JERÔNIMO CAROLLO SARABIA
DIRETOR COMERCIAL



QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS NOVIDADES RELACIONADAS À SUA EMPRESA?

As novidades, em termos de tecnologia, são para os acabamentos coloridos, tanto no campo das pinturas quanto no campo do PVD. Nos últimos 36 meses, temos dedicado os nossos esforços em poder fazer as mudanças de acabamentos em nossos clientes com muita redução de custos frente aos acabamentos eletrolíticos. Esses acabamentos decorativos superam os eletrolíticos em performance contra corrosão e contra outros aspectos como, por exemplo, arranhões provocados por esponjas duras ou desgaste ao uso rotineiro.

QUAL FOI A ESTRATÉGIA ADOTADA DURANTE A PANDEMIA?

A nossa estratégia foi a de dar férias a quem tinha direito, fazer rodízio entre os funcionários, tomar muito cuidado com os aspectos de higiene no local de trabalho, uso de máscaras e testagem via PCR com um acordo firmado com o Hospital São Camilo, do Ipiranga [bairro paulistano – n.e.]. Por sorte, os problemas foram resolvidos em 60 dias, nós pudemos continuar trabalhando com boas vendas e tranquilidade no campo da saúde.



“Temos dedicado os nossos esforços em poder fazer as mudanças de acabamentos em nossos clientes com muita redução de custos frente aos acabamentos eletrolíticos”

PARA A LABRITS, QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS TENDÊNCIAS EM:

▪ Equipamentos:

Equipamentos para galvanoplastia com vários acabamentos na mesma linha, com zero funcionários, com robôs fazendo toda a retirada de cargas e passivações no fim da linha.

▪ Tintas:

Toda a gama de pinturas por cura térmica, UV ou Dual Curing (Epóxis, PU, Híbridas).

E, EM ESPECIAL SOBRE A SUA COMPANHIA, COMO ESSAS ÁREAS ESTÃO SE DESENVOLVENDO?

As nossas áreas de acabamentos estão se desenvolvendo através de acordos feitos com empresas da Europa e da Ásia. No próximo ano, começaremos a fabricar algumas resinas para tentar baixar custos nestes tempos de total instabilidade de preços e de falta de matérias-primas.

FALANDO ALÉM DA PANDEMIA; QUAL É E QUAL SERÁ O MAIOR DESAFIO DO SETOR?

Falando em pandemia, nós iremos continuar com os nossos protocolos rígidos de uso de máscaras, vacinas, testagem PCR (ao menor sinal de perigo como simples resfriados); e torcendo para que este período horrível de instabilidade na saúde acabe logo .

PPG



ODAIR DESTRO
GERENTE DE P&D, DA DIVISÃO AUTOMOTIVA



QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS NOVIDADES RELACIONADAS À SUA EMPRESA? PARA QUAL SETOR VOCÊS ESTÃO DIRECIONANDO MAIS ESFORÇOS E POR QUÊ?

Em nosso mercado, a PPG vem atuando em todas as unidades de negócio, seja Automotivo Original, Repintura Automotiva, Revestimentos Industriais, Revestimentos para Embalagens, Tintas Protetivas e Marítimas e tintas Arquitetônicas e Serviços Técnicos Automotivos. Em todos os setores existe uma determinada exigência para que tenhamos o desenvolvimento e inovação tecnológica. A PPG, nestes últimos anos, tem realizado uma série de aquisições de empresas multinacionais com alto conteúdo de inovação tecnológica, como:

- Whitford, empresa detentora de revestimentos antiaderentes e antiatríto;
- Ennis-Flint, empresa de grande expressão em revestimentos para pavimentação e segurança na demarcação viária e, principalmente hoje em dia, para os veículos elétricos e autônomos. Dessa forma, realizamos aquisições



“Operamos com instalações, equipamentos e automatização que refletem nossa capacidade de produção de itens diferenciados com mínima geração de perdas”

estratégicas para o crescimento e iniciativas inovadoras para atender as importantes questões de meio-ambiente e sustentabilidade.

QUAL FOI A ESTRATÉGIA ADOTADA DURANTE A PANDEMIA?

A pandemia trouxe a todos, inclusive para a PPG, a necessidade de proteger seus colaboradores e seus familiares, seguindo sempre os protocolos de segurança e manutenção da saúde evitando a exposição de grande parte de seus colaboradores. Deste modo, a empresa decidiu primeiramente manter vários colaboradores em regime de home-office. Além disso, foi criada uma política de trabalho flexível que está sendo implementada na empresa e que garantirá um regime presencial parcial, onde os colaboradores optam por trabalhar alguns dias na empresa e outros em home-office.

PARA A PPG, QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS TENDÊNCIAS EM:

▪ Processos:

Seguimos as tendências de Indústria 4.0. Também utilizamos os conceitos de *Lean Manufacturing* e Seis Sigma, buscando excelência operacional.

▪ Equipamentos:

Operamos com instalações, equipamentos e automatização que refletem nossa capacidade de produção de itens diferenciados com mínima geração de perdas, alto conteúdo de agregados, alto padrão de FRC, indicadores de qualidade a toda prova, inclusive na certificação IATF.

▪ Tintas:

Contamos com grandes centros de desenvolvimento nos Estados Unidos, Europa, África, Oriente Médio e Ásia Pacífico. Utilizamos ferramentas desenvolvidas pela própria PPG para melhor garantir as etapas de seguimento de projetos. Buscamos recursos que atendam aos requisitos específicos e satisfaçam as necessidades de cada um de nossos clientes.

▪ **Tecnologia:**

Para atender às demandas de mercado, que vêm mudando de forma acelerada, a PPG está constantemente investindo em tecnologia e inovação. Estamos criando soluções importantes para atender ao mercado de veículos elétricos ou autônomos, que trazem consigo necessidades eminentes de atribuir valor agregado.

E, EM ESPECIAL SOBRE A SUA COMPANHIA, COMO ESSAS ÁREAS ESTÃO SE DESENVOLVENDO?

Entendemos que não existem mais distâncias entre mercados e possibilidades, portanto, a empresa possui recursos em movimentar e atender o mercado globalmente em tempo real.

FALANDO ALÉM DA PANDEMIA; QUAL É E QUAL SERÁ O MAIOR DESAFIO DO SETOR?

Somos uma indústria de transformação, onde matérias-primas são convertidas em produtos de alto valor agregado. Com a pandemia, vem ocorrendo um grande aumento do custo de insumos, o que torna o cenário de crescimento ainda mais desafiador. No entanto, buscamos sempre firmar parcerias com nossos clientes para gerar valor mútuo. 🌱



“Estamos criando soluções importantes para atender ao mercado de veículos elétricos ou autônomos, que trazem consigo necessidades eminentes de atribuir valor agregado”



SÃO MAIS DE
11 LINHAS
DE PRODUTOS

- ESTANHO LATÃO;
- ZINCO;
- ABS;
- FOSFATO;
- NÍQUEL;
- PROCESSOS ESPECIAIS;
- PASSIVADORES CROMATIZANTES;
- CROMO;
- COBRE;
- DESENGRAXANTES DECAPANTE;
- VERNIZ CATAFORÉTICO.

Ao longo desses **39 anos**, a **Itamarati** página por página, escreveu uma história de sucesso que agregou valores como seriedade, idoneidade, expansão tecnológica e responsabilidade ambiental.

SEGURANÇA EM TRATAMENTO DE SUPERFÍCIE.



www.itamaratimetal.com.br

(11) 2274.0799

vendas@itamaratimetal.com.br